

# Salesforce se paie Dimdim, spécialiste des applis en temps réel, mais...

Le pionnier du 'cloud computing' sait renforcer son expertise à bon escient. A peine 4 semaines après l'annonce de l'acquisition de Heroku (cf. nos articles: ['Salesforce rachète Heroku, ruby sur l'ongle...'](#)), Salesforce.com annonce l'acquisition pour 31 millions de dollars, en *cash*, d'un éditeur indépendant installé à la fois aux Etats-Unis (Lowell, Massachussets) et en Inde (Hyderabad, capitale de l'Andhra Pradesh).

Dimdim est une start-up, créée en 2007 et spécialisée dans les applications critiques de communication en temps réel accessibles via Internet, à la mode **Skype**, avec des fonctions telles que l'indication de présence, messagerie instantanée, partage d'écran). Ses compétences vont être précieuses chez Salesforce pour mieux exploiter la plate-forme collaborative **Chatter**, mise en place depuis un peu plus d'un an et qui compterait déjà 60.000 clients. cf. article: ['Salesforce lance une version gratuite de 'chatter'](#)).

Dimdim a été fondée par DD Ganguly et Prakash Khot, avec le soutien de deux investisseurs, Draper Richards et Index Ventures. Leur objectif était de développer des applications d'entreprise sur une plate-forme de communication 'cloud' – une offre de 'web-eeting' permettant aux clients d'héberger ou d'**assister à des conférences**, à des présentations et à des **démonstrations en ligne et en direct** à l'aide d'un simple navigateur.

Salesforce s'inspire de la stratégie de Facebook en réunissant, dans un même service intégré, la collaboration en temps réel et la communication. C'est, en grande partie, ce qui caractérise le passage à **l'ère 2 du 'cloud computing'**, « *intrinsèquement social, mobile et en temps réel* ».

D'où l'apport de fonctionnalités telles que les flux et la mise à jour de statuts, fort utiles pour une collaboration et une communication intégrées, avec des services comme la notification de présence et la messagerie, qui ont permis d'accroître l'adoption par les utilisateurs et ont apporté à Facebook le succès que l'on sait.

« *L'acquisition de DimDim aidera Salesforce à traduire vers le monde professionnel l'expérience de collaboration et de communication qui a fait de Facebook le site Internet le plus populaire au monde.* » (...) « *Dès le tout début, Dimdim s'est efforcé de rendre possible la communication en temps réel dans le cloud et sans logiciel* », explique DD Ganguly, CEO de Dimdim. « *Salesforce nous offre l'opportunité d'utiliser notre expertise et d'aligner notre vision d'une solution sociale et en temps réel pour entreprises dans le cloud, et surtout avec une portée qui nous aurait été impossible autrement.* »

## **Oui mais abandon de l'Open source ?...**

Le site de Linux.org France, ce 9 janvier, apporte un sérieux bémol à ce rachat -si son information est exacte. Selon [Linuxfr.org](#), DimDim avait pour particularité d'avoir ouvert le code de son logiciel serveur à la communauté 'Open source'. « *Suite au rachat, les comptes de test seront fermés d'ici au 15 mars. DimDim cessera de contribuer au code opensource (qui restera disponible sur SourceForge). Or, à ce jour DimDim était une des solutions permettant de réaliser des présentations, formations, réunions à distance sur une base de logiciels libres. Les alternatives propriétaires limitent pour la plupart l'utilisation d'OS libres, le plus souvent en ne proposant pas leur utilisation pour les postes « maîtres » (par exemple Adobe Connect).*

*WebHuddle reste une solution totalement libre, mais qui n'évolue plus depuis plusieurs années. BigBlueButton est une autre alternative libre, mais plus orientée sur le monde universitaire. »*

Bref, Salesforce verrouille – ce qui ne peut que contrarier la communauté Open Source.

A fin octobre 2010, Salesforce.com revendique la gestion des données 'clients' de **87.200 entreprises**, parmi lesquelles de solides références comme Allianz Commercial, Dell, Japan Post, Kaiser Permanente, Kone, SunTrust Banks...

Notre confrère ITespresso cite une étude d'IDC montrant que les perspectives de Salesforce restent prometteuses: le marché des services orientés 'cloud public' pourrait atteindre **55,5 milliards de dollars** d'ici à 2014.