

Salesforce s'offre l'acteur de l'automatisation SteelBrick

Salesforce vient de s'offrir un (dernier ?) cadeau de Noël avant la fin de l'année : SteelBrick, une société spécialisée dans le «Quote-to-Cash», soit l'automatisation des devis, contrats et autres facturations. Le montant de l'opération s'élève à 360 millions de dollars.

Salesforce avait déjà investi à plusieurs reprises dans l'entreprise fondée en 2009 à San Francisco, participant notamment à son dernier tour de table (78 millions de dollars) annoncé au mois d'octobre, indique l'Espresso.fr. Cette fois, le spécialiste du SaaS a décidé d'aller plus loin. L'acquisition devrait être bouclée d'ici à fin avril 2016.

L'équipe de SteelBrick, composée d'une centaine de personnes, rejoindra celle de Salesforce, sans doute pour multiplier les synergies entre le CRM et ses propres solutions... Lesquelles ont la particularité d'être développées directement sur la plate-forme Salesforce, pour faciliter leur intégration.

Trois modules

Telus (télécoms), Nimble Storage (baies de stockage flash), Hootsuite (gestion des réseaux sociaux) et Bentley (automobiles) font partie des principaux utilisateurs de l'offre SteelBrick, composée de trois modules. Le premier réunit les fonctions CPQ (Configure, Price, Quote) en permettant aux commerciaux d'établir des devis avec estimation de prix, application d'éventuelles remises, prise en compte des contrats pré-négociés et des tarifs chez les revendeurs, etc.

La deuxième brique « Billing » gère la facturation, la collecte des paiements, le règlement des taxes et impôts, puis le reporting. Les paiements à l'acte sont pris en charge, tout comme la facturation à l'usage et les abonnements, avec gestion des périodes d'essai, des offres freemium, de la facturation groupée ou encore du paiement en plusieurs fois.

L'analytique en plus

La partie Analytics doit permettre de répondre à des questions de type « Comment une estimation pourrait-elle affecter mon chiffre d'affaires ? » ou « Comment les contrats évoluent-ils dans une région géographique donnée en matière de durée et de moyens de paiement ? ».

La vente de SteelBrick à Salesforce marque un nouveau succès pour son fondateur Godard Abel. Cet entrepreneur d'origine allemande avait précédemment fondé BigMachines, également sur le segment CPQ, revendu à Oracle en 2013 pour 400 millions de dollars.

Lire également

[Dreamforce 2015 : Salesforce mise à la fois sur Uber et Microsoft](#)

[Dreamforce 2015 – Olivier Derrien : « L'Europe et surtout la France sont de réels moteurs de croissance pour Salesforce »](#)

[Dreamforce 2015 – Avec SalesforceIQ, le CRM entre dans la boîte... aux lettres](#)

crédit photo © estima – Fotolia.com