

Salesforce Summer '07 se fait PaaS

Avec le lancement de **Salesforce Summer '07**, l'éditeur annonce la 23^{ème} génération de sa solution gagnante et leader du marché de CRM (gestion de la relation client) à la demande.

Mais surtout pour la première fois, Apex Code, la plate-forme de développement construite autour du langage 'à la demande' Apex, est disponible pour les clients de salesforce.com avec toute la puissance de la **Platform-as-a-Service** (PaaS).

Pour la première fois, en effet, les clients de la solution de CRM pourront utiliser Apex Code pour créer des applications, tout en bénéficiant de l'évolutivité, de la fiabilité et de la disponibilité d'une application qui fonctionne directement sur la PaaS de l'éditeur.

Apex Code est un langage de développement de type Java, ce qui permet aux programmeurs habitués à ce langage d'y adhérer aisément. Tout ce qui est créé avec Apex Code peut facilement être fourni comme un service Web ou être mis à disposition via des standards SOAP ou XML.

« *Salesforce.com et le modèle 'Software as a Service' ont révolutionné le CRM. Aujourd'hui, Platform-as-a-Service et Apex Code sont en voie de révolutionner la façon dont les clients créent et déploient des applications* », a déclaré Marc Benioff, chairman et CEO de salesforce.com. « *Les clients peuvent écrire des lignes de code fonctionnant sur nos serveurs, c'est une programmation sans logiciel. Mieux encore, **c'est la Fin du Logiciel.*** »

Le médiatique patron et fondateur de Salesforce.com n'en démord pas, l'avenir est au 'No Software'?

Avec cette annonce, les entreprises clientes vont pouvoir intégrer plus étroitement encore dans leur infrastructure les applications à la demande de salesforce.com. Plus de 125.000 personnalisations des composants de Salesforce ont d'ailleurs déjà été effectuées, ce qui illustre la facilité et la puissance d'adaptation de Salesforce aux besoins de clients dont les processus métiers sont tous uniques.

L'API de services Web Salesforce est ainsi l'une des plus utilisées dans le monde des services Web professionnels : plus de 50 % des 4,2 milliards de transactions de services sur salesforce.com ont été gérés avec cette API au cours du premier trimestre fiscal 2008 de la société. Son utilisation et son intégration aux services Web externes, aux mash-ups d'entreprise, aux processus métiers et aux applications de workflow complexes ne cessent donc de s'étendre.

>>A suivre en page 2 :**Les nouvelles orientations de Salesforce.com**>>

Les nouvelles orientations de Salesforce.com

Salesforce Summer '07, troisième mise à jour de la solution depuis le début de l'année ? rappelons qu'une mise à jour d'un service à la demande est immédiate pour l'ensemble des utilisateurs, l'apanage d'un service web ! ? apporte son lot de nouveautés, sous le signe de la collaboration, la performance et la puissance

– **Salesforce Mobile User Interface** – Interface pour les utilisateurs mobiles de Salesforce, avec

une capacité de recherche étendue, complètement synchronisée avec le moteur de recherche de l'écran principal.

Les utilisateurs peuvent, par exemple, rechercher des contacts, des comptes, des opportunités. Les résultats sont fournis sous forme d'une liste classée par catégorie facilitant la sélection. De plus, les utilisateurs peuvent avoir accès à des rapports directement à partir de Salesforce Mobile.

- Des **solutions avec un contenu riche** ? Les sociétés utilisant la base de connaissance de Salesforce Service & Support peuvent facilement illustrer des solutions complexes grâce à des diagrammes, des illustrations et autres contenus riches en créant des solutions au format HTML. Les solutions et les services deviennent plus faciles à trouver et à comprendre.

- Des **Wizards pour des rapports personnalisés** ? Auparavant les utilisateurs pouvaient créer des rapports personnalisés qui leur permettaient d'avoir une vue précise sur leurs programmes commerciaux. Les utilisateurs peuvent aujourd'hui créer des wizards pour avoir des rapports personnalisés. Les processus de création de rapports sont ainsi simplifiés et formatés.

- **Salesforce Customer Portal**- Un portail collaboratif client à la demande qui fournit aux entreprises les dernières technologies collaboratives Web 2.0. Elles bénéficient ainsi d'un portail à leur marque disponible en self-service pour leurs clients 24h/24h et 7j/7 j.

Salesforce Customer Portal permet aux entreprises de créer un portail sur-mesure selon le profil des différents utilisateurs, leur rôle et leur société. Elles peuvent aisément personnaliser le portail pour être en ligne avec leur charte graphique. Pour des départements de service client, ce nouveau portail de self-service utilisera la base de connaissance de l'entreprise pour proposer automatiquement des solutions aux problèmes des clients.