

Salesforce.com acquiert la brique accès mobile

C'est à partir de la technologie 'wireless' (sans fil) de Sendia Corp. que Salesforce.com a construit

AppExchange Mobile, une extension à AppExchange, qui permet aux utilisateurs des solutions de l'éditeur, d'accéder à leurs applications CRM en ligne via un PDA ou un smart phone. L'acquisition de Sendia par Salesforce.com, pour 15 millions de dollars en 'cash', s'inscrit donc dans une logique de stratégie d'entreprise. Il s'agit d'étendre l'offre à de nouveaux modes d'accès. AppExchange est le service en ligne qui permet à Salesforce.com et à ses partenaires de développer des applications compatibles avec le service de CRM. Le portage de ces applications sur un modèle mobile, pour les appareils de poche, devrait s'en trouver simplifié. « *C'est la prochaine évolution de la plate-forme AppExchange. Nous constatons une pénurie d'applications professionnelles pour les mobiles* », a indiqué Kendall Collins, vice-président marketing de Salesforce.com. La simplification du développement d'applications mobiles pour la plate-forme AppExchange portera en priorité sur la transversalité de la solution de Sendia. Elle supporte en effet simultanément les technologies Blackberry, Palm et Windows Mobile, alors qu'un développement doit habituellement être porté séparément sur chaque système d'exploitation mobile. L'acquisition est aussi pour Salesforce.com une ouverture vers de nouveaux modèles d'accès à l'information ou d'alerte de l'utilisateur. Les solutions de l'éditeur sont historiquement centrées sur l'accès Web. Avec Sendia, elles s'ouvrent sur les mobiles, moyennant un abonnement mensuel à ce service de 50 dollars.