

Successforce : Salesforce.com fait face à SAP en construisant son offre HCM

La réponse du berger à la bergère... L'acquisition de Rypple – une plateforme innovante de gestion de la performance sociale de l'entreprise (HCM, *Human Capital Management* ou gestion du capital humain) – permet à Salesforce.com de mettre un pied dans le HCM. L'annonce prend place après que SAP ait annoncé affiner sa stratégie Cloud avec l'acquisition de SuccessFactors, le spécialiste du cloud HCM ! ([lire notre article](#))

Et comme pour enfoncer le clou, Salesforce.com a annoncé que la solution Rypple change de nom en devenant la base d'une nouvelle division dédiée au HCM, Successforce.

HCM : la gestion de l'humain après le CRM

Le CRM a apporté de nouveaux concepts collaboratifs et sociaux dans la relation entre l'entreprise et ses clients. Le HCM participe de la même approche, mais dans la relation de l'entreprise avec ses employés. Une plateforme HCM peut en effet tout à la fois être un outil d'accompagnement de l'employé, de son recrutement et son arrivée dans l'entreprise à son départ, qu'un outil de suivi des équipes, de mesure et de valorisation des performances des hommes, ou qu'un réseau social interne.

Comme beaucoup d'applicatifs destinés au SIRH (système d'information des ressources humaines), les solutions de HCM se déploient désormais principalement dans le Cloud, c'est à dire ici en mode SaaS (*Software as a Service*). Cette déclinaison technologique n'a pas échappé à Salesforce.com, et dans les pratiques son intégration au portefeuille des solutions de l'éditeur multi-tenant s'inscrit dans la logique d'élargissement de son offre. Avec la création de la division Successforce, dont la direction a été confiée à John Wookey, Salesforce.com ne devrait pas manquer de multiplier les annonces dans les prochains mois...

Commentaires

« *Salesforce.com et Rypple partagent une même vision du développement de l'entreprise sociale afin de transformer les méthodes de travail, déclare **Marc Benioff**, CEO de Salesforce.com. La Gestion du Capital Humain de nouvelle génération ne se limite pas à un modèle de livraison cloud : elle implique des méthodes de recrutement, de gestion et d'aide à la progression des employés fondamentalement différentes, et dans un univers plus social. »*

« *Dès le départ, Rypple a été conçu comme une application résolument originale, sociale, mobile et plaisante pour les dirigeants comme les employés, explique **Daniel Debow**, PDG associé et cofondateur de Rypple. En tant qu'entreprise sociale dominante avec plus de 100 000 clients dans le monde entier, salesforce.com va non seulement nous permettre d'améliorer notre offre auprès des centaines d'entreprises hyper-performantes utilisant Rypple actuellement, mais également d'étendre la portée de cette solution à une clientèle bien plus large. »*

Image source Rypple