

Salesforce.com lance les tests privés de la version bêta de Salesforce Chatter et marque l'entrée de la collaboration d'entreprise dans l'ère du Cloud Computing et des réseaux sociaux

Salesforce Chatter précipite la désaffection pour Microsoft SharePoint et IBM Lotus Notes en libérant les entreprises du coût et de la complexité de ces logiciels de collaboration d'ancienne génération

S'appuyant sur le succès des fonctionnalités de socialisation et d'information en temps réel popularisées par Facebook, Twitter et Google Buzz, Salesforce Chatter dote les entreprises d'outils inédits de collaboration – spécifiquement conçus pour le « nuage »

Reed Exhibitions, Schumacher Group et TransUnion rejoignent la centaine d'entreprises participant au programme de tests privés de la préversion de Chatter – pour offrir à leurs collaborateurs une information instantanée et un environnement de collaboration de nouvelle génération

Cette préversion sera également disponible sur iPhone et BlackBerry – pour accéder de partout et à tout moment aux « fils d'actualité » en temps réel de Chatter

Salesforce.com [NYSE : CRM], le leader des technologies de [cloud computing](http://www.salesforce.com/cloudcomputing/) (<http://www.salesforce.com/cloudcomputing/>) pour l'entreprise, annonce le lancement d'un programme de bêta test privé de Salesforce Chatter, la première plate-forme et [application de collaboration](#) d'entreprise en temps réel. Dans le cadre de ce programme, une centaine de pionniers de l'industrie de tous les pays du monde (notamment Reed Exhibitions, Schumacher Group et TransUnion) ont été sélectionnés pour offrir à leurs collaborateurs des fils d'actualité en temps réel dans un environnement de collaboration innovant. Ces tests permettront également à ces entreprises d'accéder à tout moment et de partout aux informations en temps réel de Chatter avec leur BlackBerry ou leur iPhone.

Il était jusqu'à présent relativement difficile de cerner l'ensemble des problématiques de la vie d'entreprise – au risque de passer à côté d'informations stratégiques – en raison de la lourdeur des outils de collaboration. Avec Chatter, [salesforce.com](http://www.salesforce.com) libère les entreprises des coûts et de la complexité de ces logiciels d'ancienne génération – tels que SharePoint et Lotus Notes. Cette plate-forme ergonomique fournit en effet à chaque utilisateur des informations pertinentes – en fonction des personnes, documents et applications qu'il a décidé de « suivre ». Tout en adoptant l'interface familière des réseaux sociaux grand public (profils, fils d'actualité, mises à jour de statut, etc.), Chatter est la première application de collaboration en temps réel répondant aux exigences de robustesse et de sécurité des entreprises.

Commentaires

- « KDS a toujours été pionnier dans l'usage des médias sociaux. Aujourd'hui nous nous portons candidat pour un pilote Chatter avec les objectifs de fluidifier la communication et de faciliter le partage de connaissances. Chatter se pose en plateforme idéale pour remplacer les canaux de communication formels comme l'email dont le trafic ne cesse d'augmenter et informels afin de rendre l'information plus accessible dans l'entreprise. Le pilote sera déployé sur l'ensemble de la force de vente et les acteurs impliqués dans la relation client comme le marketing, le support, les services et la gestion produit, » déclare Pascal Gaudé, Vice-Président Opérations de KDS.

- « C'est la fin des logiciels de collaboration d'ancienne génération comme Microsoft SharePoint ou IBM Lotus Notes, » déclare Marc Benioff, Président et CEO de salesforce.com. « Les services Internet grand public tels que Facebook et Twitter ont en effet montré la voie de systèmes de collaboration plus performants. S'appuyant sur les mêmes fonctionnalités sociales et de communication en temps réel, Salesforce Chatter modifie les règles du jeu de la collaboration d'entreprise – tout en éliminant le coût et la complexité des approches logicielles traditionnelles. »
- « Toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, ont conscience de l'importance de capitaliser sur les réseaux sociaux modernes pour répondre à leurs besoins quotidiens, ajoute Jeffrey M. Kaplan, Managing Director de THINKstrategies et fondateur de SaaS Showplace. Salesforce Chatter leur permet de capitaliser sur la puissance des outils de collaboration en environnement de Cloud Computing et de partager et utiliser plus simplement que jamais des informations en temps réel pour les mettre au service de la réalisation de leurs objectifs de manière totalement sécurisée ».
- « Les logiciels traditionnels de collaboration vous imposent de faire tout le travail... résume Jon Green, Vice President of Technology de Den-Mat. Nous pensons qu'une meilleure approche est possible pour notre entreprise. Salesforce Chatter nous permet de mettre en œuvre instantanément une collaboration en temps réel – sans supporter les coûts ni la complexité des logiciels classiques. »
- « Salesforce Chatter est l'application de rupture que nous attendions, explique Dominic Shine, Group CIO de Reed Exhibitions. Elle dote nos collaborateurs de puissants outils de collaboration en temps réel et leur permet d'être instantanément informés et plus productifs. »
- « Salesforce Chatter offre un nouveau niveau de collaboration à nos équipes commerciales et de service et une information en temps réel aux dirigeants de TransUnion, affirme Matthew Brady, Directeur Sales Automation de TransUnion. Ce produit a le potentiel de changer les règles du jeu dans la mesure où il s'inscrit pleinement dans notre stratégie de proximité avec nos clients et de visibilité à 360° des relations que nous entretenons avec eux. »

La préversion de Chatter actuellement en test permettra aux clients d'implémenter un environnement de collaboration en temps réel et de partager avec salesforce.com leur retour d'expérience avant la commercialisation générale. Une centaine d'entreprises de multiples secteurs – services financiers, industrie, hautes technologies, services professionnels – a été sélectionnée pour participer à ce programme en fonction de la nature de leurs déploiements existants de technologies salesforce.com et de leurs cas d'utilisation potentiels de Chatter.

Salesforce Chatter – Les nouvelles « règles du jeu » de la collaboration d'entreprise

Présenté lors de Dreamforce '09, Chatter a reçu un accueil extrêmement favorable de la part de l'industrie. Depuis, il a attiré plus de 67 900 clients de salesforce.com désireux de rénover sans attendre leurs propres modes de collaboration d'entreprise. Chatter offre en effet la puissance d'une information instantanée grâce à des fonctionnalités « sociales » innovantes et en temps réel :

- **Profils** – Chaque collaborateur peut créer des profils métier intégrant des données professionnelles (contact, champ d'expertise, historique professionnel, etc.) et identifier rapidement les intervenants susceptibles de contribuer au succès de leur projet ou tâche grâce à des informations contextuelles pertinentes.
- **Mises à jour de statut** – Cette fonctionnalité élimine les recherches fastidieuses d'informations critiques en permettant à chacun d'informer automatiquement ses collègues via des alertes dynamiques pour éviter les travaux redondants. Elle permet également de partager des fichiers et liens pour fournir des données contextuelles supplémentaires (sur un projet, une transaction commerciale, un cas de support client, etc.)
- **Fils d'actualité (Chatter Feeds)** – Les flux d'information en temps réel permettent à chacun de rester informé en permanence des sujets qui lui importent grâce aux messages de mise à jour personnalisés – émanant d'autres personnes, d'applications et de documents). Les équipes peuvent ainsi collaborer sur tous les enjeux à « évolution rapide » (prospects, projets client, campagnes de marketing, etc.) avec une efficacité optimale.

- **Mises à jour d'applications** – Toutes les mises à jour de statut pertinentes provenant de Sales Cloud, Service Cloud ou d'applications personnalisées pour Force.com sont indiquées dans le fil d'actualité de Chatter. Ces applications peuvent ainsi publier des informations d'état et signaler automatiquement les événements exigeant une réaction rapide (nouvelle opportunité commerciale, changement de contact client) pour maximiser la productivité de chacun grâce au temps réel.
- **Partage de documents** – Les collaborateurs n'ont plus à rechercher les documents et contenus importants dans leurs boîtes de réception ou sur des serveurs de fichiers ; Chatter leur permet de parcourir le fil d'actualité – instantanément et en toute sécurité – pour consulter, partager ou télécharger les éléments recherchés via un navigateur Internet.
- **Sécurité et échanges sociaux** – Chatter permet à chacun de contrôler étroitement qui accède à quelle information. S'appuyant sur la plate-forme éprouvée Force.com, ce modèle d'échange sécurisé garantit la protection des informations confidentielles. Contrairement aux réseaux sociaux publics, Chatter est conçu pour les entreprises, sur la base de l'architecture sécurisée, éprouvée et « multi-tenant » de salesforce.com.
- **Réseaux sociaux** – Les entreprises peuvent capitaliser sur les ressources informationnelles des réseaux sociaux tels que Facebook et Twitter pour tisser des liens plus étroits avec leur communauté de clients, partenaires et employés. Cette fonction leur permet également de collecter des informations pertinentes provenant de différents « médias sociaux » pour avoir des données précises de satisfaction client ou partager l'expertise au sein de la communauté (par exemple, les collaborateurs peuvent superviser une conversation Twitter à propos d'un prospect ou d'un concurrent particulier depuis Chatter).
- **AppExchange** – Les applications listées sur AppExchange (la place de marché des solutions de Cloud Computing pour salesforce.com) intègrent désormais des fonctionnalités sociales et peuvent transmettre des mises à jour en continu au fil d'actualité Chatter. Ces applications étant livrées sur la plate-forme Force.com, les développeurs peuvent concevoir ou étendre des applications exploitant les profils Chatter, les fils d'actualité en temps réel et des API.
- **Mobiles et postes de travail** – Chatter aide tous les collaborateurs de l'entreprise à demeurer constamment connectés aux applications grâce à la fonction d'accès par mobile ou poste de travail, qui leur garantit une productivité supérieure et une information permanente – où qu'ils se trouvent sur leur BlackBerry ou leur iPhone.

Salesforce Chatter LA plate-forme de collaboration d'entreprise

L'enthousiasme suscité par Chatter dans la profession ne cesse de croître et ce sont plus de 200 000 développeurs Force.com qui sont aujourd'hui résolus à innover autour de ce nouveau standard de collaboration d'entreprise. Chatter proposera un jeu complet de « composants sociaux » prédéveloppés ; particulièrement simples à intégrer à de nouvelles applications collaboratives ou pour améliorer celles qui existent déjà sur la plate-forme Force.com. Avec le lancement de Chatter, ce sont plus de 135 000 applications spécifiques déjà développées sur Force.com qui pourront être complétées pour prendre une dimension sociale et collaborative. Toutes les fonctionnalités sociales qui font de Chatter une technologie de « rupture » seront également disponibles sur la plate-forme de collaboration Chatter – notamment les fils d'actualité, les mises à jour d'état, les mises à jour applicatives personnalisées, les profils et le partage de contenu.

Prix et disponibilité

- La disponibilité générale de Salesforce Chatter est prévue pour le courant de l'année 2010. Les clients potentiels de technologies salesforce.com doivent prendre leur décision d'achat à la lumière des fonctionnalités proposées actuellement.
- Salesforce Chatter sera inclus dans toutes les éditions payantes Salesforce CRMet Force.com.
- Une nouvelle édition de Chatter devrait être disponible au tarif de 50 USD par utilisateur et par mois et inclura Salesforce Chatter, Salesforce Content et Force.com.

Ressources de support

- Pour plus d'informations, veuillez consulter <http://www.salesforce.com/chatter>

- Retrouvez [salesforce.com](http://www.salesforce.com) sur Twitter @salesforce et joignez-vous à la conversation avec #chatter

A propos de Salesforce.com

Salesforce.com est la société de Cloud Computing d'entreprise. Le portfolio d'applications CRM de la société, disponible à l'adresse : <http://www.salesforce.com/fr/products>, a révolutionné la façon dont les clients gèrent et partagent leurs informations professionnelles via Internet. La plate-forme de la société Force.com, (<http://www.salesforce.com/platform/>) permet aux clients, développeurs et partenaires de créer de nouvelles et puissantes applications business et d'apporter tous les bénéfices du Cloud à l'entreprise. Basé sur l'architecture en temps réel et multi-tenant de [salesforce.com](http://www.salesforce.com), Salesforce CRM et Force.com offrent aux clients l'accès au succès le plus rapide pour leurs projets de Cloud computing.

Au 31 octobre 2009, [salesforce.com](http://www.salesforce.com) gère les données clients d'environ 67,900 entreprises parmi lesquelles Allianz Commercial, Dell, Dow Jones Newswires, Japan Post, Kaiser Permanente, KONE, and SunTrust Banks. Tous les services et toutes les fonctionnalités qui ne sont pas encore sur le marché et qui ont été annoncés dans ce communiqué de presse ou lors d'une annonce publique ne sont pas encore disponibles et peuvent ne pas l'être du tout, ou ne pas être distribués dans les délais évoqués. Les clients qui souhaitent acheter des applications de [salesforce.com](http://www.salesforce.com) doivent faire leur choix à partir des fonctionnalités qui sont déjà disponibles. Basée à San Francisco, [salesforce.com](http://www.salesforce.com) possède des bureaux en Europe et en Asie. La société est cotée au New York Stock Exchange sous le libellé "CRM". Pour plus d'informations, veuillez vous rendre à l'adresse : <http://www.salesforce.com/fr> ou appeler le 00800 7253 3333.

Copyright (c) 2009 [salesforce.com](http://www.salesforce.com), Inc. All rights reserved. Salesforce and the "no software" logo are registered trademarks of [salesforce.com](http://www.salesforce.com), inc., and [salesforce.com](http://www.salesforce.com) owns other registered and unregistered trademarks. Other names used herein may be trademarks of their respective owners