

Salesforce affole les marchés en absorbant Slack

Chaque vendredi, dans sa revue de presse, Maddyness vous propose une sélection d'articles sur un sujet qui a retenu l'attention de la rédaction. Cette semaine, le rachat de Slack par Salesforce.

Temps de lecture : minute

4 décembre 2020

Le géant informatique Salesforce achète la messagerie Slack pour près de 23 milliards d'euros

L'actu

Salesforce, le spécialiste des technologies de relation client, a annoncé mardi 1^{er} décembre l'acquisition de la messagerie d'entreprises Slack. Cette opération devrait lui permettre d'entrer en compétition plus frontale avec Microsoft. La transaction, en numéraire et actions, valorise Slack à 27,7 milliards de dollars (22,95 milliards d'euros), selon un communiqué diffusé par Salesforce. *"Nous sommes faits l'un pour l'autre, a déclaré Marc Benioff, le PDG de Salesforce. Ensemble, nous allons façonner le futur des logiciels d'entreprise et transformer la façon de travailler dans le monde du tout numérique et du travail depuis n'importe où."* [Lire l'article du Monde](#)

Salesforce in Acquisition Talks with Slack – Good News or not?

Le match

Slack, coming out of the developer community, has been an early player in the communications tools space. It does not only allow chat, voice and video communication for (smaller) groups but also allows embedding of bots as well as workflows. The company is clearly loved by small companies and startups and has been able to get a substantial number of customers. When it comes to Salesforce, Slack makes for a terrific addition to its portfolio for various reasons. Slack enables Salesforce to significantly strengthen its productivity/collaboration suite, bringing it to a level that is no more far behind Microsoft. [Lire l'article de CustomerThink](#)

Salesforce/Slack : Dream Team

L'analyse

À quel moment déjà la grenouille qui voulait ressembler au boeuf explose-t-elle ? Sept à huit fois plus petit que Microsoft par les revenus et la capitalisation boursière, Salesforce met, avec l'acquisition de Slack, un point d'orgue à une stratégie de croissance externe qui lui a coûté près de 50 milliards de dollars en trois ans. La facture a certes été payée en partie avec son propre titre qui a plus que doublé dans l'intervalle. Mais les 27,7 milliards de dollars, à 60 % en cash, consentis pour la messagerie collaborative, qui a promis de renvoyer le courriel aux oubliettes de l'histoire à côté de la télécopie, ont fait tiquer Wall Street. [Lire l'article des Échos](#)

Companies Bet Big on Working From Home

Le décryptage marché

The deal is a bet on remote working, an area that bankers tell us will be a hot spot for consolidation in the months ahead, as highly valued software companies look to roll up the fragmented market for collaboration tools. Work practices may never return to pre-pandemic norms. Or at least that's the premise behind moves like the one Salesforce is making, with companies hoping to cash in on the shift by assembling a suite of services to make remote working easier. [Lire l'article du New York Times](#)

Slack's CEO Is Back in The Passenger Seat After Salesforce Deal

Le focus

With a sale to Salesforce, Slack's co-founder and Chief Executive Officer Stewart Butterfield is back in a familiar position: running the startup he created while inside a corporate behemoth. In 2005, Butterfield sold his photo-sharing site Flickr to Yahoo! Inc., but resigned a few years later, after chafing at the web company's corporate culture and bureaucracy. He created another hit product — workplace chat software — and after a decade of building, took Slack Technologies Inc. public last year. But instead of continuing on his own path, he and Salesforce.com Inc. CEO Marc Benioff shook hands. [Lire l'article de Bloomberg](#)

