

Analyse: «Léo Apotheker va ouvrir HP vers autre chose»

La [nomination](#), surprise de Léo Apotheker à la tête de HP, ainsi que celle de Ray Lane au conseil d'administration en tant que président non exécutif, relance un ensemble de questions sur la stratégie du constructeur californien. Emmanuel Besluau, analyste du cabinet The Duquesne Group, nous livre son point de vue.

La nouvelle organisation

HP sépare le poste de président du *board* de celui de CEO: ceci est très salubre et maintes fois recommandé. HP arrive par ailleurs à garnir ces deux postes en moins de deux mois. On ne peut que les féliciter pour cette efficacité.

Le profil de l'ancien dirigeant de SAP répond-il aux besoins de HP?

Leo Apotheker est relativement âgé (57 ans) mais cela peut être un atout: il n'a rien à perdre. Un certain nombre d'observateurs considéraient qu'il était [mis sur la touche](#) suite à la crise de SAP. On peut aussi penser qu'il a voulu rendre service en acceptant, in extremis, le poste de CEO SAP comme « Monsieur bons offices » et qu'il ne s'agissait là que d'un rôle provisoire. Enfin, s'il ne connaît pas très bien le marché de l'infrastructure («informatique constructeur») il connaît bien celui des utilisateurs. Un vrai complément pour HP dans ce domaine.

Par ailleurs, il peut mettre en avant un vrai profil international. Il connaît bien le marché européen (il parle couramment français, vit à Paris, a été p-dg de SAP France). C'est également un gestionnaire «à l'allemande» avec recherche de consensus pour les prises de décisions qu'il applique ensuite sans dévier. Et il affiche la réputation d'être bon dans les situations de conflit. Bref, il va ouvrir HP vers autre chose.

L'arrivée de Ray Lane au conseil d'administration

J'avoue connaître beaucoup moins bien... Mais, là encore, l'accueil d'un ancien d'Oracle montre bien l'ouverture stratégique vers les « couches » supérieures (les plates-formes applicatives) chez HP.

Cap sur le logiciel?

Il est intéressant de noter qu'HP ne choisit pas un technicien du hardware, mais deux habitués du « logiciel packagé ». Ray Lane vient d'un fonds d'investissement (Kleiner Perkins Caufield & Byers). C'est intéressant. HP va-t-il réorienter ses achats, notamment vers les « couches hautes »? Racheter SAP pour HP (en supposant que cela soit possible...) aurait «de la gueule» pour construire une pile logicielle (Sybase, ERP SAP, Business Objects). Question : quelle part de SAP possède Apotheker?