

HP, avec 3Com, veut changer la donne face à Cisco...

Le patron marketing mondial de l'offre « réseau » de HP, jusqu'ici dénommée HP ProCurve et rebaptisée HP Networking, ne mâche pas ses mots s'agissant du grand rival...

« Durant 15 ans, des clients ont été contraints et piégés par un fournisseur unique, une source d'approvisionnement unique conduisant à une sorte de monopole... Les clients sont las, fatigués de cette situation » .



Traduction: selon Steven Dietch, Cisco réalise des marges colossales, en vendant cher et même très cher, ses produits et ses services.

« Cisco réalise des marges brutes considérables sur son offre, pouvant atteindre jusqu'à 65% voire 80%, là où nous pratiquons 25% ou 35% » , précise-t-il.

« Nous estimons que les clients ne devraient pas avoir à financer 80% de marge chez leurs fournisseurs... »

« Cisco, qui contrôle 65% du marché de la connexion Ethernet et IP; a été très fort. Mais dorénavant, les clients vont pouvoir choisir. Le 'statu quo' qui a existé depuis 15 ans va changer« .

Stratégie reposant sur le TCO

En face, HP va continuer d'appliquer sa stratégie: « C'est la même démarche que nous appliquerons dans les solutions de réseaux comme dans les serveurs ou dans l'offre au sein des datacenters en général« .

« Notre politique de prix repose, en grande partie, sur l'évaluation du **TCO** (**total cost of ownership**, ou coût de revient global). Selon une étude d'IDC, HP est jusqu'à 65% moins cher que le reste du secteur IT. »

'Edge' et 'core', un positionnement complémentaire

L'intérêt du rachat de 3Com est confirmé. La complémentarité des gammes est bien réelle :

« 3Com se positionne sur les 'core swiths' [ou commutateurs de coeur de réseau] et les routeurs, tandis que HP ProCurve occupe le terrain des « edge switchs », y compris le sans fil« .

« Donc, l'offre de HP Networking ira du 'edge' jusqu'au coeur du datacenter : routers de coeur de réseau ou routeurs de campus« .

« 3Com possède également un volet sécurité très intéressant avec **TippingPoint** »

Forte présence en Chine

« Il faut également noter que 50% de l'activité de 3Com est réalisée en Chine. 3Com, suite à la co-entreprise créée avec Huawei au début des années 2000 (et dont il a repris, par étape, tout le capital) est présent chez 300 des 500 plus

grandes entreprises en Chine, dont l'opérateur China Mobile, l'Aéroport de Pékin... »

« Par rapport à Cisco ou Juniper, nous ne couvrons pas le marché des opérateurs. Rappelons que nous avons signé récemment en 2009, un partenariat étroit avec Alcatel-Lucent, à qui nous avons externalisé une partie de la gestion de notre réseau« .

Et quelle évaluation a été faite de l'offre de téléphonie IP de 3Com?

« Nous sommes en train de l'évaluer. Nous en reparlerons lors des annonces que nous ferons prochainement« .

La nouvelle organisation: HP Networking

L'intégration de 3Com devrait être finalisée d'ici à la mi-2010. 3Com réalise environ 1,3 milliard de dollars et HP Procure environ 1 milliard. Donc cela fera 2,3 milliards: *« Ce sera (relativement) peu face à Cisco qui pèse environ 40 milliards (mais chiffre d'affaires total à comparer aux 117 milliards du groupe HP). « Notre intention est d'utiliser l'effet d'échelle de HP pour faire croître l'activité réseau de façon significative. Nous allons le faire dans le contexte de convergence tel que défini par la direction de HP. Notre stratégie, récemment réaffirmée, repose sur une approche d'infrastructure de convergence: il s'agit de fédérer les serveurs, les solutions de stockage, le réseau, les services et les solutions de management/administration/supervision« .*