

HP et Canon (suite): solutions verticales et 'managed services'

Berlin. – Lors de son discours, ce 14 septembre, célébrant un quart de siècle de partenariat étroit avec le géant japonais Canon (cf. article: [HP et Canon célèbrent et prolongent 25ans de coopération](#)), le 'big boss' de HP, Mark Hurd, a insisté sur l'enracinement des solutions « métier' dans le secteur « imaging & printing ».

« Nous ne nous contentons pas d'ouvrir les standards – comme **OXP (Open extensibility platform)** », a-t-il martelé. « Nous venons de rajouter 68 certifications de solutions verticales, dont 30 spécifiques à certains métiers ». Ceci explique, par exemple, que HP détienne 75% du marché des services financiers, en matière d'« imaging & printing » :

HP et Canon sont donc bien placés pour savoir que le « printing » est un marché solide, estimé à 124 milliards de dollars de potentiel, « dont 57 milliards en logiciels ».

Cette année, HP met particulièrement l'accent sur son programme '**HP Extreme**' ou comment garantir l'assurance du « *print anywhere, anytime* ». Dans ce contexte, 14 nouvelles applications viennent de s'ajouter au catalogue. Et la plupart sont orientées « web services à la demande », clairement dans la vogue du SaaS (*Software as a service*)

Mark Hurd a également souligné que 60% des solutions indirectes mettent en oeuvre des composants multiples, qu'il faut intégrer, rendre compatibles...

La vogue des « managed services »

Les dirigeants de HP insistent également sur les nouvelles orientations du marché, comme les « *managed services* » (ou externalisation de tout ou partie des prestations). C'est un marché potentiel évalué à 18,7 milliards de dollars (source: Gartner). La croissance annuelle de HP sur ce créneau serait de +17%, soit deux fois supérieure à celle du marché.

Evidemment, HP va tirer partie de sa nouvelle filiale EDS qui représente déjà 20% du business consolidé du groupe en ce domaine.

Le responsable EMEA (Europe, Afrique, Proche Orient) de cette activité 'Imaging & printing », Bill Delacy, a annoncé un nouvel objectif: étendre les services et solutions certifiées aux points de services 'channel' de la région EMEA dans le courant de cet automne 2009 .

Des solutions accessibles via le Web ont été rajoutées; elles combinent des équipements Canon avec des process d'intégration et de gestion/administration d'origine HP.

Le package « payback »: précisions

Bill Delacy (VP & general manager EMEA) est également revenu sur la nouvelle offre de contrat de « *payback* » annoncée la veille.

HP s'engage effectivement sur des économies d'échelle dès la première année: en moyenne, sur

environ 2000 clients déjà fidélisés et dont l'enveloppe annuelle 'printing' atteint au moins 1 million d'euros par an, la réduction de coûts constatée atteint -25%, en année 1 donc. Et cette réduction peut encore se perpétuer en année 2 et au delà. Les économies promises et réalisées touchent principalement les matériels, les fournitures (ou « consommables ») et le papier. Les entreprises cibles sont en général des organisations multisites.

Rien que sur le papier, les économies atteignent souvent -30%. Le slogan « *Become more green* » prend alors de la consistance!

(A suivre)

AGENDA : Conférence Web, nouveaux serveurs X86, avec le témoignage de **Renault F1 Team**: *quelles performances pour quelles applications, en partenariat avec AMD et HP. En 55 mn et en 'live', l'essentiel sur les serveurs à processeurs multi-coeurs (Opteron face à la concurrence); leurs aptitudes à supporter des « machines virtuelles », leurs avantages en termes d'économie d'énergie et d'administration, et leur impact sur l'optimisation du datacenter. Client- témoin: Renault F1. Mercredi 23 septembre, à 11h00. [Inscrivez-vous \(gratuit\), et posez vos questions dès à présent](#)*