

# HP France: les imprimantes 'pros' aussi « as a service »

Ce 18 novembre, HP France ne s'est pas contenté de présenter toute une série de nouveaux modèles d'imprimantes pour 2011. La division 'Imagerie et impression', dirigée en France par Antoine Vivien, en a profité pour lancer un nouveau dispositif de services, en impliquant ses partenaires de la distribution.

HP France a détaillé les nouvelles solutions d'impression qui seront déployées pour les nouveaux modèles Laserjet et Laserjet Pro. Des TPE jusqu'aux grandes entreprises, il s'agit de « *mieux gérer et consulter leur contenu numérique, de convertir des informations papier en informations numériques en une seule pression du doigt, et d'exploiter les référentiels de contenu de l'entreprise* ».

## **Le service ePrint pour nomades, sans pilote...**

HP tire parti du concept du 'cloud': il devient possible, pour les utilisateurs professionnels, d'imprimer des 'slides', des emails, des photos, etc. depuis n'importe quel appareil connecté au Web. La solution ePrint est disponible sur les nouvelles imprimantes et multifonctions Laserjet. Elle ne nécessite **ni pilote, ni logiciel**. En effet, chaque imprimante détient sa propre adresse IP; elle est donc accessible par e-mail, y compris depuis un Smartphone vers le bureau.

L'objection de la sécurité a été évidemment levée: les informations personnelles et professionnelles sont sécurisées. Chaque adresse e-mail ePrint est unique et reste donc confidentielle. Cette adresse électronique peut être réinitialisée à tout moment.

Des **filtres anti-spam** aux normes les plus avancées sont installés. De plus, on peut établir sa propre « liste blanche » afin de ne réserver l'accès qu'à une liste déterminée d'expéditeurs avec leur adresse e-mail pré-enregistrée.

Cette nouvelle solution HP ePrint Enterprise est déjà opérationnelle pour les smartphones BlackBerry de RIM; elle intègre aussi la solution '**pull printing**' qui renforce la sécurité et la fonction de recherche.

Les utilisateurs en entreprise vont pouvoir ainsi imprimer du contenu Web, tels que des modèles et des documents stockés, sans passer par un PC, donc à travers des applications accessibles directement depuis l'écran tactile de l'imprimante et spécialement conçues pour les entreprises, comme par exemple, *Google Docs* (pour numériser facilement des documents et les enregistrer sur le Web); *Box.net* pour numériser, partager, gérer et consulter du contenu professionnel en ligne ; *Reuters* pour bénéficier des dernières actualités ; *Daily Brief* pour recevoir une synthèse de l'actualité professionnelle sous la forme d'un calendrier et d'une liste de tâches ; *Biztree* pour des formulaires professionnels (factures, contrats, reçus, check-lists...).

## **OXP et les « managed print services »**

HP France a également présenté le nouveau firmware HP FutureSmart et la plate-forme HP OXP, pour Open Extensibility: elle permet aux entreprises d'utiliser des solutions de flux de travail et des solutions d'entreprises tierces (y compris sur des équipements remontant à 2005).

Partenaires ou clients eux-mêmes, pour les grands comptes, peuvent développer des applications « avancées » autour des imprimantes multifonctions: gestion du flux de documents dans des processus métier.

L'un des objectifs est de rendre les *'Managed print services'* encore moins coûteux.

### **Une IPG Academy**

En parallèle, la filiale française a notamment che, HP annonce une nouvelle couverture commerciale et un nouveau programme de formation et de coaching, IPG Academy.

Il s'agit d' *»accélérer le renouvellement de la base installée et passe par la création d'une cellule de commerciaux sédentaires afin de prendre en charge l'identification des projets et opportunités pour les revendeurs«* , a explique Antoine Vivien.

Une nouvelle équipe, constituée de commerciaux, a été répartie par région, en binôme avec les partenaires distributeurs *« afin de mieux répondre aux besoins de proximité des clients«* .

Pour les projets plus complexes, une autre équipe commerciale a été mise en place pour accompagner les revendeurs auprès des clients pour leurs projets de contrats de service. Enfin, une troisième équipe est dédiée à l'avant- vente, toujours auprès des distributeurs.

La « IPG Academy » annoncée offre des « cursus de formation personnalisé pour les partenaires certifiés ». Quatre cursus sont proposé: compétences commerciales ou techniques, avant-vente ou après-vente.

Des packs de coaching sont également mis en place pour *« transformer la formation en un véritable outil de vente sur le terrain«* .

Près de 200 personnes seraient déjà inscrites à ce cursus pour 2011.

( A suivre )