

HP France vise un milliard dans les services en 2008

Le pari est lancé. Devant un parterre de consultants et de journalistes, François Bonifacio, dg de HP Service France, a posé les jalons, ce 5 avril, pour consolider et élargir cette activité plutôt florissante. Principal enjeu: développer les services en conseil et intégration. Pour moitié, cette forte progression attendue sera le fruit d'une croissance externe.

L'activité Services de Hewlett Packard en France représente désormais un joli morceau. Selon le cabinet PAC (Pierre Audoin Consultants), la filiale française est au 4^e rang des acteurs des services; en effet, elle occupe: – le 1^{er} rang en services de support et de maintenance, – le 4^e rang dans l'assistance et l'infogérance, – le 20^e rang dans le conseil et l'intégration. C'est dire qu'il y a encore un potentiel de développement. Cette activité, dont les centres opérationnels sont à Grenoble (38) et aux Ulis (91), mobilise 2.500 professionnels. Elle a généré un respectable chiffre d'affaires de 615 millions d'euros en 2005. L'objectif d'**un milliard à fin 2008** est réalisable, à plusieurs conditions. HP France veut gagner au moins une place dans les services d'assistance et d'infogérance, et 10 places dans le conseil et l'intégration (20^e place, actuellement). Ce programme ambitieux s'inscrit dans un processus pluri-annuel de réorganisation mondiale du groupe visant au **point de contact unique**, pour **4 grandes familles de prestations**: les « IT operations », les « foundation services », les services « applications » et l'infogérance des « business process ». Le but est de parvenir à « *un service cohérent et homogène de bout en bout, avec un point d'entrée unique pour les clients mondiaux (outils, processus, et technologies définis en central, puis exécutés partout régionalement)* ». Cette nouvelle quête dans les services passe également par des prestations « off-shore ». HP France a confirmé que le groupe salarie 10.000 personnes en Inde qui « *délivrent pour HP* » [lire notre article, par ailleurs]. **Croissance externe: certaines filiales « spin-off »** Pour atteindre, voire dépasser, le milliard d'euros dans les deux à trois ans, HP France ne compte pas seulement sur le développement du portefeuille de clientèle. François Bonifacio a clairement expliqué que le groupe est à la recherche de sociétés de services rachetables. Il a mentionné le cas de firmes nées de l'externalisation des services informatiques hors de grands groupes, comme Triaton en Allemagne (une émanation, ou « spin-off », du géant de la métallurgie Thyssen) ou encore Synstar au Royaume-Uni. Une seule de ces sociétés peut peser 100 voire 300 millions d'euros... (A suivre)