

HP Software Universe: 'Saas' et financement 0% pour affronter la crise...

Vienne.– Après Microsoft IBM et quelques autres, HP s'est décidé à proposer une offre de financement en leasing à 0%, dédiée au « software » afin d'aider les entreprises en mal d'investissements IT à ne pas retarder leurs projets.

Le constructeur-éditeur vise ici les PME d'une certaine taille ou les grands groupes.

Dans la foulée, le groupe a redit son intention et ses engagements en faveur du mode de commercialisation « service » ou SaaS (*Software as a service*).

A l'occasion de la convention européenne HP Software Universe, qui réunit ces 9 et 10 décembre, environ 3.000 professionnels – clients ou prospects, et partenaires – HP a donc choisi de ne pas faire l'impasse sur le contexte de la crise économique. Bien au contraire. **Tom E. Hogan**, Senior VP, directeur de la division Software, a martelé un leit-motiv: « *Turn adversity into advantage* » .

Et citant les réflexions de quelques DSI, récemment rencontrés, il a retenu celle-ci : « *Il faut nettoyer la toiture tant qu'il fait encore soleil, avant que les intempéries n'empêchent toute intervention* » .



(photo CBardy)

Trois annonces à retenir: HP introduit une **offre promotionnelle « zéro pour cent »** dans son catalogue HP Financial Services, dédiée au financement, sous forme de leasing, de licences et de support pour toute la gamme des solutions logicielles HP BTO (*Business Technology Optimization*) et IM (*Information Management*) . Cette offre coure jusqu'au 31 janvier 2009. Le montant doit dépasser les 100.000 dollars. L »opération est applicable aux Etats-Unis et dans 15 pays européens (Allemagne, Autriche, Belgique, Canada, Danemark, Espagne, Finlande, France, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède). Il s'agit clairement de financement de type « Opex », donc un investissement étalé dans le temps, équivalent d'une formule locative.

Par ailleurs, HP a annoncé la **version 10.0 de Quality Center**, qui marque l'intégration de l'offre héritée de Mercury avec HP Project and Portfolio Management. Au delà du suivi des performances

et des tests de contrôle, il s'agit aussi de proposer des outils capables de déterminer avec la rigueur nécessaire, si tel ou tel projet est réellement stratégique ou si, au contraire, il ne devrait pas être retardé ou écarté. Une source de réduction de coûts parfois radicale...

Troisième annonce, la **version 8.0** de **HP UCMDB**, ou *Universal configuration management database*), base référentielle « unificatrice » des différentes bases existantes, désormais intégrée à l'offre BTO, et en particulier avec la suite de solutions BSM (*Business service management*). Ce sont pas moins de 17 produits qui sont ici réunis, et qui permettent, par exemple, de « prioriser » des incidents ou événements (erreurs systèmes, interruptions, etc.) en fonction de critères de qualité et de résultats à atteindre.

Trois milliards: HP Software a triplé la mise en 4 ans

Longtemps considéré comme un nain dans l'univers du logiciel, HP a pris sa revanche en moins de 4 ans. Certes, une multitude d'acquisitions (16 au total) sont passées par là. Mais comme dans le stockage, force est d'admettre que le groupe a réussi à se faire une place au soleil. Précision utile à rappeler: HP ne revendique pas, ou du moins pas encore, d'être présent sur le créneau des « applications ». Le chiffre d'affaires « Software » de l'exercice fiscal écoulé a dépassé les **3 milliards de dollars** (3.029 M\$) soit une progression de +20% par rapport à l'an passé – contre 1 milliard en 2005. Mais surtout, HP se félicite d'avoir assuré la rentabilité de cette activité : cette année, elle aura dégagé une marge opérationnelle de 461 M\$ (contre 221 M\$ en 2007, soit une progression de +15%). Le groupe s'enorgueillit notamment de voir progresser de +35% la partie « IM » (*Information Management*, à opposer au BTO (*Business Technology Optimization* ou software de l'IT management – qui pèse à lui seul 2,5 milliards! -merci Mercury), à la BI (*Business Intelligence* selon un angle 'dataware house', avec HP Neoview et l'héritage de Tandem) et aux CMS (*Communication & Media solutions*). Parmi les principales acquisitions récentes, rappelons celle de Peregrine (décembre 2005), de Mercury (novembre 2006) ou encore Opsware (septembre 2007). L'apport d'EDS dans le service orienté logiciels constitue aussi une pièce maîtresse dans le puzzle 'Software' de HP.