

HP voit l'avenir en rose

Lors d'un rendez-vous avec les analystes financiers, la directrice générale du groupe, Carly Fiorina, avait le sourire. En effet, celle qui dirige HP depuis 1999 n'avait que des bonnes nouvelles à communiquer.

Selon elle, le constructeur informatique américain est capable de générer une croissance de 20% de son bénéfice l'an prochain et les suivants grâce à l'accélération de la croissance économique et à une vigoureuse demande du public pour ses ordinateurs personnels et ses imprimantes. Et d'envoyer quelques pics à la concurrence: « *J'entends dire que HP est coincé entre IBM et Dell. Mais les faits le démentent. Nous occupons les première et deuxième place dans le matériel de stockage de données, les serveurs et les imprimantes* », déclare-t-elle. Disposant d'une bonne visibilité, l'entreprise ne cache donc pas ses objectifs d'acquisitions. Hewlett-Packard a ainsi dressé une liste de petites entreprises qu'elle souhaite racheter l'an prochain et pour lesquelles elle a mis de côté un budget d'environ 100 millions de dollars. « *Nous continuerons d'investir fortement dans les logiciels de gestion* », souligne Carla Fiorina. **Pas de rapprochement avec Cap Gemini** Néanmoins, la directrice a refuté, une fois de plus, l'éventuel intérêt de HP pour Cap Gemini Ernst & Young. « *Nous ne ferons pas d'acquisitions majeurs en conseil* », explique-t-elle. Côté carnet de commandes, l'optimisme est aussi au rendez-vous puisque HP a annoncé qu'elle avait emporté plusieurs gros contrats de services pour un montant dépassant un milliard de dollars. Le groupe a notamment conclu un contrat de 135 millions de dollars sur 15 ans avec la caisse d'assurance-maladie de Roumanie, un autre de 115 millions avec Amcor, premier producteur de plastique en Australie, de 50 millions sur huit ans avec le service américain des postes pour moderniser ses systèmes à son siège de Washington, enfin un autre avec le développeur de logiciels professionnels Novell. **Une réorganisation des activités en cours**

L'entreprise est actuellement en train de réorganiser son service des ventes pour en arriver, comme IBM, à proposer à ses clients des solutions intégrées d'ordinateurs et de services, explique carla Fiorina, directrice générale d'HP.

Ces ajustements, commencés en juin et qui se traduisent par une séparation des comptes entre matériels et services, seront étendus aux logiciels, a ajouté Fiorina. La division des services sera d'ailleurs renforcée pour la rendre encore plus rentable. Durant l'exercice 2003, cette division a dégagé un bénéfice d'exploitation de 1,37 milliard de dollars sur des ventes de 12,3 milliards, a poursuivi la directrice. Ce qui représente 17% des revenus de la firme comparé à plus de 50% chez IBM.