

# Infogérance: HP France joue la souplesse à fond

HP France déclare sans détour: »

*C'est une première en Europe!* » La nouvelle offre de services, présentée ce 19 avril, doit « permettre aux DSI de synchroniser compétences internes et externes ». Cette offre s'apparente à l'infogérance. Mais la nouveauté, c'est une grande flexibilité dans les contrats de 'sourcing', entre le 'in' et le 'out' – ce que l'on externalise ou pas. Souplesse également entre la gestion de parc, le « hardware » ou le déploiement des applicatifs. En clair, HP est prêt à s'adapter à tous cas de figure, et sur des périodes de 2 à 5 ans, comme l'explique Michel Ducroizet, directeur des activités 'sourcing' de HP France. Les contrats proposés portent sur trois axes majeurs: -la technologie : gérer les postes de travail, imprimantes, serveurs, applications... en tendant vers les standards du marché, -les processus: gérer les changements et se mettre en conformité avec les réglementations, -les ressources en personnel: mettre à disposition les compétences nécessaires au moment opportun. En trame de fond, ces contrats de 'sourcing' impliquent une réelle collaboration entre le prestataire et l'entreprise. « A titre d'exemple », explique M. Ducroizet, « nous savons parfaitement que si nous ne tenions pas nos engagements dans les délais, nos clients ne s'attendent pas à ce que nous versions des pénalités. Ils veulent que nous soyons sincèrement engagés à une obligation de résultats! ». **De la gestion de parc au déploiement de SAP...**

Les contrats de 'sourcing' déjà engrangés par HP en France sont consistants, et très variés. En voici quelques échantillons: –

**Renault** (cf. article déjà paru): contrat sur 5 ans d'externalisation globale; administration et évolution du parc des postes de travail, y compris les licences logicielles (PC, postes fixes et mobiles, stations de travail, imprimantes, vidéo-conférence...) Il s'y ajoute une assistance 24H/24 7jours/7. Montant du contrat: 150 M d'euros. –**PSA**: gestion du renouvellement annuel du parc de 15.000 PC, avec installation de 2.000 nouveaux postes par an. Chaque poste est préconfiguré (OS, suite logicielle, périphériques...). Maintenance annuelle, et help desk (9.000 appels/ mois en 2002). Montant du contrat: non communiqué (en avril 2002, HP a racheté un parc de 45.000 postes sur la base de leur valeur comptable; le coût estimé par poste est d'environ 700 euros/an seulement). –**Roquette**: fabricant de produits amylicés (amidon et dérivés), 5.000 salariés dont 1.750 hors de France; HP s'est vu confier la gestion du parc des 3.000 postes clients, 300 PC portables et 1.000 imprimantes. HP a su répondre sur le financement et l'approvisionnement des PC, leur installation et leur déploiement, le support des utilisateurs, et la maintenance. La baisse du coût par poste a été de 26%. –**Möller**: groupe européen de 3.100 salariés, d'origine allemande, spécialisé dans l'injection de matériaux plastiques, le traitement du cuir pour l'industrie automobile. Le cahier des charges concernait la France, avec d'abord la migration vers SAP des postes clients. ( A suivre )