

Services: HP fait son trou et signe avec Alcatel

Dans le marché très juteux des services pour entreprises -outsourcing, infogérance...- Hewlett-Packard confirme sa percée et commence à venir titiller le leader de ce secteur, IBM.

Depuis un an, les contrats se multiplient: Procter & Gamble (3 milliards de dollars sur dix ans), Ericsson, Nokia, Telecom Italia... L'activité des services est bel et bien une priorité et ce marché génère aujourd'hui 18% du chiffre d'affaires du constructeur. Au quatrième trimestre 2003, les services ont contribué pour 3,2 milliards de dollars de revenus (contre 3 milliards un an plus tôt). Côté profits, HP annonce 393 millions de dollars au quatrième trimestre de cette année contre 362 millions en 2002 soit une progression de 5%. Sur 2003, le chiffre d'affaires de cette activité a été de 12,3 milliards de dollars pour un profit opérationnel de 1,37 milliard de dollars. Les choses avancent donc vite. « *Nous comptons multiplier par deux ce chiffre d'affaires en trois ans* », explique Fransesco Serafini, vice-président de la division services d'HP. « *Le marché européen présente de nombreuses opportunités car rien n'est encore figé, c'est sur ce terrain que nous mettrons l'accent* », poursuit-il. Dans ce contexte, HP vient de frapper un grand coup en confirmant un contrat avec Alcatel qui avait été pré-annoncé lors du salon mondial des télécoms à Genève en octobre dernier. Ce contrat d'infogérance devrait porter sur 50 millions de dollars pour six ans. Alcatel a ainsi confié à HP la gestion de son Informatique distribuée pour l'ensemble des activités du groupe en France et à l'étranger. Par ailleurs, dans le cadre de sa solution « Ready Office », HP s'allie avec Alcatel et France Télécom afin d'offrir aux PME des solutions modulaires et clés en main. Ces solutions doivent permettre de répondre à leurs besoins de productivité – des ordinateurs et serveurs, jusqu'aux logiciels en passant par l'accès aux réseaux, les services voix, données et multimédia. L'offre sera globale aux trois sociétés: elle couvre tous les besoins d'une moyenne ou petite structure. Des sites pilotes expérimentent déjà ce nouveau produit. Enfin, pour parvenir à ses objectifs, HP confirme lorgner sur d'éventuelles acquisitions. Et le rachat de Cap Gemini refait surface. « *Nous sommes ouverts à toutes opportunités surtout en Europe. Mais nous n'avons pas de cibles précises* », se contente de répondre Fransesco Serafini.