

Y. de Talhouët, HP France: 'Nous avons le potentiel pour doubler le chiffre d'affaires'

Silicon.fr : Arrivant de l'extérieur (Oracle France), quels atouts trouvez-vous chez HP?

Yves de Talhouët, p-dg de HP France: HP bénéficie d'au moins quatre atouts majeurs:

1- Tout d'abord, c'est un constructeur qui dispose d'une gamme de services et de produits très large. HP veut continuer de se développer dans les services, dont l'outsourcing.

Et ses gammes de produits -serveurs, systèmes de stockage... – continuent de se développer, avec une qualité relationnelle de support et de maintenance -autant de garantie à long terme pour les clients.

2- HP est une entreprise qui détient la technologie. Cela se traduit par une somme impressionnante de brevets, par un nombre d'ingénieurs de haut niveau, par des centres de R&D réputés.

3- HP France, en particulier, bénéficie d'une présence industrielle fabuleuse, grâce à des sites de renom comme ceux de Grenoble, Lisle d'Abeau, Sophia-Antipolis... Mais également une dynamique commerciale, avec la contribution quotidienne de 4.000 personnes, avec un réseau de partenaires très fidèle

4- Au niveau mondial, HP s'est renforcé au sein du petit cercle des leaders « high tech ». Ces dernières années, le groupe a conforté ses parts de marché face à une concurrence très vive.

Vous avez été recruté au poste de président-directeur général de HP France mais vous avez également une deuxième casquette ? celle de directeur général ('vice-président') « TSG », technology & services group?

Nous sommes dans une organisation matricielle. Je préside administrativement l'ensemble de l'organisation « HP France » et sur le plan opérationnel je pilote toutes les activités en direction des entreprises (par opposition aux produits grand public), ce qui recouvre les serveurs, les systèmes de stockage, les logiciels et services aux entreprises.

Il existe deux autres directions pour les activités imprimantes et PC.

Il faut savoir que cette activité « Entreprises », chez HP, repose à plus de 60% sur une coopération avec des partenaires.

Quel potentiel de croissance caractérise HP France à ce jour?

Les capacités de HP France demeurent très fortes. L'activité en direction des entreprises présente un potentiel très élevé. Nous avons l'ambition et la capacité de doubler, je dis bien doubler le chiffre d'affaires dans les 3 à 5 ans! Deux leviers essentiels vont caractériser cette croissance: les services et le logiciel.

Mais les autres activités recèlent également des ressources très prometteuses, j'en suis convaincu.

Sur le plan industriel, HP France bénéficie toujours d'un fort potentiel. Je me suis rendu en région Rhône-Alpes ces derniers jours pour le constater. HP jouit d'une belle image. Ce qui compte, c'est la valeur qui est apportée aux clients, la valeur que les clients attendent de nous.

Les récentes turbulences, le plan social mis en oeuvre ce printemps n'ont-ils pas entaché cette image ?

HP a certes traversé une période importante ces derniers mois, avec un plan de ré-ajustement important, oui. Avec les années, la structure des coûts était devenue inappropriée. Il fallait ce réajustement afin de repartir sur une meilleure profitabilité,

il fallait modifier la façon de développer les activités. Mais dans un contexte de pressions diverses (dénonciations des délocalisations, mobilisation anti-européenne, etc.), il a été question, un peu hâtivement, d'un « vaste plan de restructuration ». Je ne cherche pas à minimiser les changements nécessaires, mais nous sommes loin des plans sociaux de certaines industries sinistrées ou même de certaines restructurations chez certains de nos concurrents il y a quelques années. Ici, il ne s'agissait pas d'une baisse d'activité, ni de fermetures radicales...

Du reste, chez HP, les indices de rebond sont déjà là. L'action est de nouveau sur une tendance positive, les capacités de financement pour diverses acquisitions sont intactes, comme le prouve le tout récent rachat de Mercury. Et en France aussi, les conditions d'une nouvelle croissance sont réunies.