

# Yves de Talhouët, p-dg d'HP France : Services, matériel, Itanium... Tour d'horizon du n°1 mondial

**Avec l'acquisition d'EDS, HP a pris une nouvelle dimension dans les services IT externalisés. Comment s'organise la synergie avec l'offre existante chez HP ? Et que deviennent les relations avec les clients d'EDS qui ont des sites IBM ou d'autres constructeurs concurrents ?**

**Yves de Talhouët:** EDS est effectivement la plus importante acquisition d'HP. Au fil des années, nous avons développé un savoir-faire en la matière, et avons donc défini un schéma d'intégration avec des équipes dédiées à cette tâche. Par ailleurs, HP réalisait déjà 18 milliards de dollars en services avant ce rachat, en maintenance, intégration d'infrastructure, et en externalisation. EDS fait partie de la division TSG, organisée en quatre pôles : serveurs/stockage, logiciels, services d'externalisation (qui devient EDS, an HP Company), et services de maintenance-intégration.

Notre stratégie consiste à injecter des technologies (matérielles et logicielles) dans un métier qui s'industrialise afin de favoriser la transformation des systèmes d'information pour qu'ils deviennent plus performants et moins coûteux. D'autre part, nous souhaitons bien entendu maintenir tous les partenariats (Cisco, Sun, IBM –nous gérons plus de 200.000 Mips sur mainframes IBM\_, etc.).

**HP est l'un des rares constructeurs à couvrir tous les besoins en équipement informatique, des PC de bureau aux portables grand public jusqu'aux supercalculateurs, en passant par les PDA iPaq ou les écrans tactiles... Cette stratégie peut-elle être tenue avec la récession actuelle ? Est-ce la condition pour rester le nouveau numéro 1 mondial ?**

Notre industrie évolue irrémédiablement vers la standardisation. Au final, il s'agit d'utiliser de plus en plus de composants standards communs à plusieurs lignes de produits, afin d'obtenir une économie d'échelle. HP occupe la place de premier vendeur de PC au monde, mais aussi la première place de vendeurs de serveurs X86. Et tout cela, avec 60 % de composants communs sur ces produits. Cette équation procure réellement un avantage.

Nous enregistrons une évolution marquante dans le secteur informatique. Pour la première fois depuis 70 ans, le courant d'innovation ne provient pas uniquement du marché des entreprises, mais aussi du marché grand public. Notre positionnement sur l'entreprise et le grand public nous apporte une grande agilité et améliore la rentabilité de notre Recherche et Développement qui s'élève à 3,6 milliards de dollars d'investissement annuel.

Finis le "chacun doit connaître toutes les gammes de l'iPaq au gros serveur". Nos forces de vente ont des dynamiques spécifiques selon qu'elles s'occupent du Print et l'image, du PC et de l'iPaq, ou de l'entreprise. Notre business modèle se répartit entre un marché de volume axé sur le prix et un marché sur-mesure recourant à des services à valeur ajoutée.

**Le choix d'Itanium (gamme Integrity) pour les serveurs d'applications critiques donne toujours le sentiment qu'HP fait cavalier seul. Que représente ce marché en importance et**

## **en chiffres chez HP ?**

La dynamique de l'Itanium est très forte et très positive. Intel dispose d'ailleurs de huit OEM sur ce processeur. L'essentiel des acteurs du marché informatique a porté ses solutions sur Itanium ou planifié ce portage. Depuis 2003, Itanium enregistre une croissance continue : + 189 % en 2004, + 60 % en 2005, + 44 % en 2006, et + 31 % en 2007. Sur un marché mondial des serveurs à 55 milliards de dollars, les serveurs x86 représentent 53 % de ce marché, et Itanium 7.6 %.

Pour donner un ordre d'idée, la R&D consacrée à l'Itanium est comparable à ce que Sun investit sur le processeur Sparc. Et Itanium enregistre une forte croissance, a été massivement adopté, et bien au-delà de l'écosystème HP. L'arrivée de l'Itanium sur nos blades depuis 2007 illustre que cette dynamique se poursuit.

HP arrive en seconde position du marché Unix en France, et est le seul acteur qui a augmenté son chiffre d'affaires sur ce segment en 2008. IDC nous crédite en progression de + 4 %, contre -22 % pour IBM, et -64 % pour le pire résultat.

**Le créneau de marché des serveurs-lames (blade servers) est devenu significatif. Toutefois, le marché est-il suffisamment mûr ? Et que faire des racks, segment sur lequel HP est le leader ?**

Les blades sont une composante majeure de notre vision de l'infrastructure du futur datacenter. Pour nous, il reposera essentiellement sur des formats de type blade, autant pour les unités de traitement que pour les unités de stockage. Avantage important : cette infrastructure permet une évolutivité optimale, en commençant avec un investissement très raisonnable pour grossir jusqu'à une puissance proche du mainframe. Et tout cela, en bénéficiant des mêmes outils d'administration et de supervision. Ainsi, le même produit conjugue les avantages de l'architecture X86 (composants standards, coûts d'approvisionnement réduits...) et ceux du mainframe (forte puissance de calcul, simplicité d'administration...). Quant aux racks, les schémas d'évolution doivent tenir compte des contraintes de l'existant. Mais il est clair que le blade va s'imposer rapidement dans le datacenter, autant pour le calcul que pour le stockage !

**Sur le stockage, quels sont les ambitions et le positionnement d'HP face aux poids lourds de la concurrence : EMC, IBM, Hitachi... ?**

Nous souhaitons devenir le leader sur ce créneau. Nous sommes déjà en tête en part de marché des disques vendus, en capacité de disque. Nous diversifions nos investissements sur trois axes : le blade, le logiciel d'administration et de consolidation avec une interface commune, un stockage à base de composants standards. Nous maintenons une gamme très large du plus sophistiqué au plus entrée de gamme (stockage simplifié ou appliance pour de la vidéosurveillance par exemple, reposant sur des composants standards et à bas prix).