

Accueil ▶ Actu sociétés ▶ Fournisseurs ▶

HP France a retrouvé la confiance de ses partenaires

05.03.14 - JOHANN ARMAND



Après une année 2012 calamiteuse, les partenaires HP ont retrouvé en 2013 un partenaire qui s'engage à leur côté pour aller chercher la croissance. Une stratégie qui s'avère payante.

Meg Whitman avait mis les pieds dans le plat dès octobre 2012. Au cours d'une [réunion avec les analystes](#), elle avait expliqué qu'il était temps pour HP de « se reconnecter avec son réseau de distribution » si le groupe voulait relancer ses ventes. *Nous avons besoin de capitaliser sur l'énorme puissance de notre réseau de partenaires avec des programmes à l'échelon mondial qui ne changent pas tout le temps*, avait-elle ajouté.

Et effectivement il était temps d'agir, comme l'avaient unanimement souligné les partenaires [dans un article](#) que nous avons publié à la même époque. Titré : année noire pour les partenaires HP, cet article montrait notamment que ces derniers avaient dans leur grande majorité fait de la décroissance sur leur business HP au cours de l'année écoulée. Un an plus tard, HP est-il parvenu à inverser la tendance ? Les incantations de Meg Whitman ont-elles été suivies d'effets ? C'est ce que nous avons voulu savoir en demandant directement aux intéressés.

Retour à la croissance pour le channel HP

Premier constat, la majorité des partenaires que nous avons interrogés (une douzaine a répondu à notre appel) a fait de la croissance avec HP en 2013. Un redressement du business partenaires que confirme Maud Samagalski, patronne des ventes indirectes de la division infrastructures de HP France, à partir du deuxième trimestre 2013. Elle évoque notamment une croissance à deux chiffres sur les serveurs (malgré la très forte baisse du marché Unix qui a particulièrement impacté HP). Le réseau est également positif.

En revanche le stockage n'a pas fait de croissance en raison de la baisse du panier moyen. **Mais HP bénéficie d'une bonne perception du marché, souligne Nicolas Leroy-Fleuriot, patron du fournisseur de services IT bordelais Cheops Technology. Notamment sur ses offres de stockage 3PAR et de sauvegarde StoreOnce, considérées comme plus performantes et moins chères que les solutions concurrentes. Ce qui devrait contribuer à relancer la croissance.**

Il est important de noter toutefois que les plus petits partenaires, ceux positionnés sur les marchés PME, ont eu globalement plus de mal (à quelques exceptions près). Si, sur ces marchés, les serveurs se sont effectivement bien tenus, les PC de bureau et les imprimantes (fortement concurrencées par les copieurs) ont tiré les ventes vers le bas.

Des process fluidifiés

Deuxième constat, les partenaires jugent positivement dans l'ensemble les différentes initiatives prises par HP dès le mois de mai pour fluidifier ses process et donner un coup de pouce aux marges. Ainsi HP a-t-il [remis à plat son système de marges arrières](#) (PFR) de façon à rendre ces dernières plus prédictibles. Les marges sont désormais activées dès le premier euro facturé et prennent en compte l'ensemble du chiffre d'affaires réalisé.

Si les partenaires ont encore du mal à apprécier dans quelle mesure ce système leur a réellement permis d'améliorer leur rémunération en absolu (HP avait parlé de 5% à 10% de rétributions supplémentaires), ils saluent la mise en place de l'outil *MyComp Optimizer*, qui permet à chacun d'eux de connaître en temps réel de manière synthétique l'état de leurs marges arrières, toutes lignes de produits et divisions confondues.

Mieux, l'outil leur permet d'anticiper leur rémunération future en fonction de leurs performances passées. « *Ce tableau de bord est génial. Il permet de piloter les équipes pour atteindre tel ou tel objectif* », note Lionel Vargel, PDG du revendeur en ligne Compufirst.

La meilleure organisation channel du marché

Ce dernier ne manque d'ailleurs pas d'encenser *Smart Portal*, le portail partenaires dans lequel s'insère *MyComp Optimizer* (qui a lui aussi fait l'objet de plusieurs améliorations) « *Même si elle est perfectible, il s'agit de la plateforme la plus aboutie, riche et efficace du marché* », assure-t-il. D'une manière générale, HP a mis en place des moyens et une organisation channel qui le rend « *plus efficace que tous ses concurrents* », estime-t-il.

Un avis assez largement partagé par les partenaires. « *On ne peut pas parler de révolution mais c'est vrai que l'organisation partenaires et les process de HP sont plus lisibles qu'avant* », confirme un intégrateur francilien, qui apprécie particulièrement l'effort entrepris par HP pour réduire le nombre de ses interlocuteurs, augmentant du même coup leur efficacité. Une organisation créditée d'une capacité d'écoute la rendant apte à évoluer avec le marché et à innover. C'est ce que relèvent notamment Lionel Vargel, qui salue les investissements réalisés en commun pour développer les ventes d'infrastructures dans les PME, et Christian Manceau, directeur des partenariats de Tibco, qui salue l'implication du constructeur pour l'accompagner dans le développement de son modèle Webshop.

La série de nouvelles mesures en faveur du channel annoncées fin 2013 pour son année fiscale 2014 – sur lesquelles nous reviendrons dans un prochain article – ont confirmé l'engagement du constructeur vis-à-vis de son réseau de distribution. Une implication et un volontarisme que les partenaires ont ressenti à tous les niveaux hiérarchiques à commencer par le management. « *La direction générale est très impliquée sur les problèmes du Channel*, note Nicolas Leroy-Fleuriot. *Et le fait que Bruno Buffenoir, directeur général en charge des ventes, ait sous sa responsabilité l'ensemble des ventes, directes et indirectes, est une excellente chose pour créer de vraies synergies* ».

Il reste des efforts à faire

Evidemment, tout n'est pas parfait. Les certifications sont souvent jugées peu pertinentes, voire absurdes (nous y reviendrons). Et si la réactivité des cotations s'est semble-t-il améliorée, elles souffrent encore d'imperfections, aux dire de certains partenaires. « *Il faut presque systématiquement les retravailler en local en escaladant la hiérarchie pour aboutir à des tarifs réellement adaptés* », explique l'un d'eux. Quant au transfert de comptes directs vers le channel, promis par HP, personne n'y croit vraiment mais chacun note que le volontarisme est là.

SUR LE MÊME SUJET

- 10-04-2014 - HP débourse 108 millions de dollars pour éviter un procès pour corruption
- 02-04-2014 - Premières applications SDN chez HP
- 25-03-2014 - Conférence partenaires HP : Meg Whitman aux petits soins pour le channel
- 20-03-2014 - HP va entrer sur le marché de l'impression 3D
- 18-03-2014 - Réconciliation au sommet : HP promu partenaire Diamant d'Oracle
- 10-03-2014 - Intel rachète un spécialiste de la performance des réseaux
- 06-03-2014 - La stratégie channel HP 2014 vue par ses partenaires
- 21-02-2014 - HP poursuit son redressement... grâce aux PC
- 12-02-2014 - Fin de la gratuité des mises à jour des serveurs HP : les partenaires mitigés
- 04-02-2014 - Les résultats d'Autonomy étaient nettement surévalués

LA SEMAINE DERNIÈRE

Helpline : la croissance a marqué le pas en 2013

Les revenus du leader français du service desk n'ont que légèrement progressé...

[Lire la suite](#)

Itancia fête la Coupe du Monde et invite ses partenaires dans des stades de foot emblématiques

Itancia, part à la rencontre de ses revendeurs en France, en Italie, en Espagne et en Allemagne du...

[Lire la suite](#)

Un outil gratuit pour vérifier si un site a été infecté par Heartbleed

McAfee a développé un outil gratuit pour vérifier si un site a été infecté par Heartbleed. En...

[Lire la suite](#)

Une étude pointe les lacunes en matière de sécurité des services cloud utilisés en Europe

A l'heure où, chargé d'une mission ministérielle sur la mise en place d'un Plan...

[Lire la suite](#)

L'accélérateur d'applications de Dell prend corps.

Que restera t-il des systèmes d'exploitation lorsque les disques SSD iront presque aussi...

[Lire la suite](#)

L'angevin Illico Réseau s'implante à Nantes

Prestataire spécialisé en réseau et sécurité basée à Angers, Illico Réseau annonce...

[Lire la suite](#)

Les principales SSII cotées font moins bien en 2013 qu'en 2012

Les grandes SSII françaises ont été à la peine en 2013. En témoigne la stagnation,...

[Lire la suite](#)

MCHS rachète l'activité Apple d'Arcan

Le groupe MCHS poursuit son développement à marche forcée. Après avoir mis la main en...

[Lire la suite](#)

IBM investit pour doper les ventes des serveurs x86 avant leur cession à Lenovo

IBM va dépenser 250 millions de dollars au cours des douze prochains mois pour doper les...

[Lire la suite](#)

SCC réalise plus de 18 M€ en région Alsace-Lorraine

Suite à notre article consacré à la recombinaison du secteur de la distribution et des services...

[Lire la suite](#)

A LA UNE

Temps de travail : le forfait jours des cadres IT revalidé par un accord de branche

Un an après avoir été retoqué par la Cour de Cassation pour ses insuffisances, le forfait jours appliqué dans le secteur des SSII,...

[Lire la suite](#)

Crédit d'impôt recherche : un revirement de l'administration fiscale vivement contesté

Un vent d'indignation s'est levé du côté de Syntec Ingénierie, de Syntec numérique et de l'Association des conseils en innovation,...

[Lire la suite](#)

Steria et Sopra seraient sur le point de fusionner

Ce n'était qu'une rumeur depuis plusieurs semaines. La suspension de la cote des deux entreprises à la bourse de Paris " en attente d'un...

[Lire la suite](#)

Bouygues Telecom sur le point d'être cédé à Free ?

Si l'on en croit Le Parisien, après son échec pour la reprise de SFR, Bouygues chercherait à revendre sa filiale télécoms à Free...

[Lire la suite](#)

Computacenter France va réduire son effectif de plus de 10%

Le groupe européen de distribution et de services s'est fixé comme objectif de doubler le poids des services dans le chiffre d'affaires...

[Lire la suite](#)

IBM toujours sur la pente descendante

Encore un mauvais trimestre pour IBM. Le constructeur affiche pour le premier trimestre de son exercice 2014 un tableau à dominante rouge,...

[Lire la suite](#)

Windows XP : Un abandon plutôt rentable pour Microsoft

Même s'il ne provoque pas forcément une migration massive vers Windows 8, l'abandon du support de Windows XP devrait s'avérer une...

[Lire la suite](#)

Dell France va basculer 100 M€ de business direct vers le channel cette année

Les nouveaux clients et les nouveaux projets infrastructures des clients existants seront désormais systématiquement dirigés vers les...

[Lire la suite](#)

Vivendi cède SFR à Numericable, Bouygues envisage des poursuites

Les revenus grand public des opérateurs télécoms ont baissé de 8,3% en un an à 9,4 milliards d'euros selon l'Observatoire du marché...

[Lire la suite](#)

Accrochage entre Atos et Steria

Le bruit en courait depuis plusieurs semaines. La nouvelle tombait le 8 avril : Steria et Sopra vont fusionner. Il s'agit selon les deux...

[Lire la suite](#)