|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Date | Page | Journal | Journaliste | Titre | Thème / mots clés |
| 11.02.05 | 10 | Le Monde | Gaëlle Macke | HP limoge sa médiatique présidente Carly Fiorina | Face aux pertes imposantes dans ses activités d'informatique, Mme Fiorina avait opté pour la fusion avec un autre constructeur, espérant, par des économies d'échelle et le gain d'une taille critique (HP-Compaq a accédé au deuxième rang mondial), redresser la barre.  Le nouvel HP est incontestablement plus fort dans l'informatique aujourd'hui que les deux entreprises isolées ne l'étaient hier. Dans les PC, où les deux s'enfonçaient dans le rouge, le groupe est maintenant dans le vert ; dans les systèmes d'entreprise et les services, il est devenu un acteur majeur.  Mais HP garde une position inconfortable entre IBM, positionné sur les entreprises et les solutions haut de gamme (ses PC ont été vendus au chinois Lenovo en décembre 2004), et Dell, roi de l'informatique grand public à bas prix. |
| 20.05.06 |  | Le Monde | Nathalie Brafman | Le constructeur informatique Dell est victime de la guerre des prix | Question de la concurrence, guerre des prix |
| 27.08.06 | P7 | Le Monde | Nathalie Brafman | Hewlett-Packard bouscule Dell sur le marché des ordinateurs personnels | Tassement de la croissance du marché,  problème de qualité contexte concurrentiel, débauchage de cadres,  retours de Michael Dell, réduction de l’équipe dirigeante passant de 12à6, nouvelles personnes plus fraiches arrivent.  « Le modèle direct a été une révolution mais ce n'est pas une religion »  , ouverture de kiosque de démonstration en GD,  amélioration du site et du SAV,  en RH on change de politique moins d’intérime et d’avantage d’intégration  Développement de la R&D, lancement d’ordi en CHINE et aussi Design |
| 19.09.06 |  | Le Monde | Yves Mamou | La huitième unité d'assemblage d'ordinateurs de l'américain Dell sera polonaise | Internationalisation, persévérance dans le modèle direct |
| 06.10.06 | 19 | Les Echos | JEAN-LOUIS MAGAKIAN | Les trois erreurs de Dell | business model est exclusivement centré sur la captation d’économies, plus le modèle stratégique est vulnérable à la pression concurrentielle. Dell était devenu une firme qui n’avait qu’une seule corde à son arc  La formulation d'une stratégie ne peut se fonder que sur quatre grands principes économiques : les économies en tant que telles, les rentes, les synergies et, enfin, les externalités |
| 21.10.06 |  | Le Monde | Yves Mamou | Hewlett-Packard redevient le numéro un du PC devant Dell | RAS… |
| 02.02.07 |  | Le Monde | Nathalie Brafman | Michael Dell reprend en main son groupe en perte de vitesse | Départ du PDF Rollings, guerre des prix entre fabricants |
| 02.02.07 | 22 | Les Echos | RÉGIS MARTI | Michael Dell reprend en main son groupe | Une tentative de diversification peu convaincante dans l'électronique grand public,  une stagnation de son chiffre d'affaires dans les services - pourtant présentés comme l'un des axes de croissance prioritaires  - et une baisse des revenus de son cœur de métier en raison d'une très forte pression sur les prix |
| 06.02.07 | 12 | Le Monde |  | Michael Dell supprime tous les bonus de son groupe |  |
| 02.04.07 | 21 | Les Echos | RÉGIS MARTI | Dell : l'audit interne met en évidence des erreurs et des irrégularités comptables |  |
| 03.05.07 | P7 | Le Monde | Nathalie Brafman | Le constructeur d'ordinateurs Dell risque d'être chassé du Nasdaq | Suppression des bonus, mise en place d'une direction resserrée, embauche de spécialistes du secteur, lancement d'un ordinateur à un prix compris entre 250 et 390 euros en Chine : le nouveau PDG, qui avait occupé ce poste jusqu'en 2004, prend des décisions tous azimuts. |
| 30.05.07 | 17 | Les Echos | MICHEL KTITAREFF | Demain, le PC ne sera plus américain, il sera asiatique | Il y a encore cinq ans, la question aurait fait sourire. Les quatre premiers du classement mondial, respectivement Dell, Compaq, Hewlett-Packard et IBM - tous américains - cumulaient 40 % de parts, de marché en valeur.  Aujourd'hui, changement de décor. Ils ne sont plus que deux américains à faire la course en tête : HP et Dell. Et même si, dans l'intervalle, HP a racheté Compaq, ces deux leaders ne représentent plus que 31 % du marché mondial, selon le Gartner  Troisième constructeur mondial, le chinois Lenovo bénéficie certes du rachat de l'activité micro-ordinateurs d'IBM en 2004, mais il ne doit qu'à lui-même ses positions de force en Asie : sur son marché domestique, sa part dépasse les 35 %. Plus inattendu, le retour en force d'Acer. Pratiquement en faillite à la fin des années 1990, après son cuisant échec sur le marché américain, le constructeur taïwanais a su repartir de zéro  Quant à Toshiba, qui a décidé il y a près de dix ans de ne plus commercialiser de machines de bureau pour se concentrer sur les portables, l'engouement actuel pour ces machines lui permet de tirer parti d'une expérience acquise de longue date  Cette concurrence asiatique ne se limite pas au marché des portables. Sur le créneau, très rentable, des PC d'entreprise, IDC estime que si Dell et HP contrôlent respectivement 19 et 16 %, Lenovo, avec ses 12 %, est de plus en plus menaçant.  Ainsi, les constructeurs asiatiques ont mieux anticipé que leurs rivaux américains l'intérêt croissant des utilisateurs pour les PC portables. Ces machines ont représenté 37 % des ventes l'année dernière, et le nombre d'exemplaires vendus dépassera celui des machines de bureau d'ici quatre ans, assure IDC  handicap pour Dell : les acheteurs de telles machines préfèrent les tester en magasin plutôt que de les acheter en direct par téléphone ou sur Internet. Ce qui désavantage le constructeur d'Austin  Faiblesses des constructeur américains sur le marché Asiat, , avantage compétitifs aux constructeurs asiat car relation plus étroites avec les sous traitants, nouveaux consommateurs de la région sont novices et veulent acheter sur place pas en direct. Enfin Acer est près à sacrifier sa marge alors que Dell non.  Quand les PC ne rapporteront plus de marge peut être que Dell ou HP voudront comme l’a fait IBM se séparer de cette activité historique. |
| 01.06.07 | P8 | Le Monde | AFP, AP et Reuters | Dell va réduire ses effectifs de 10 % au cours des douze prochains mois | Réduction d’effectif de 10% |
| 18.08.07 | P9 | Le Monde | Cécile Ducourtieux | Hewlett Packard accroît sa domination sur le marché du PC | Enorme bénéfice d’HP, Licenciement de Carleton Fiorina et arrivée du pragmatique Mark Hurd, il a licencié 10% des effectifs mais a recruté des centaines de vendeurs Définition du contexte concurrentiel qui s’intensifie, minimisation de la menace chez HP : Lenovo trop porté sur le marché chinoi et Acer peut être diminuée si Dell et HP rentre dans une guerre des prix |
| 04.09.07 | 18 | Les Echos | MICHEL KTITAREFF | Michael Dell veut faire pour Dell ce que Steve Jobs a fait pour Apple | Repositionnement stratégique  PC chez Wall Mart  Recherche l’avantage concurrentiel moins dans le prix finale mais dans l’originalité et la variété de fonctionnalité, stratégie à la Apple. Ordinateur de plusieurs couleurs,  Dell doit effectuer une réorganisation industriel afin d’être en mesure de renouveler sa gamme |
| 25.09.07 | 13 | Le Monde |  | Dell se positionne sur le marché chinois | accord pour commercialiser ses ordinateurs en Chine via le groupe Gome, premier distributeur chinois de produits électroniques |
| 25.09.07 | 14 | Le Monde |  | Grâce au rachat de Gateway et Packard Bell, Acer devient numéro 3 mondial CHIFFRES | Grâce aux acquisitions de Gateway et de Packard Bell, Acer détiendra 10 % du marché mondial des PC, derrière les américains HP et Dell (respectivement 19,2 % et 16,1 % du marché, au 2e trimestre 2007, selon IDC). |
| 25.10.07 | 15 | Challenge | Laurent Calixte | Acer se focalise sur le PC portable et emporte la mise | Un calcul gagnant : selon Gartner, seulement 19% des PC vendus dans le monde en 2001 étaient des portables, contre 35% aujourd'hui.  Acer s'approche de la troisième place mondiale sur le marché des PC, derrière HP, Dell et Lenovo (voir graphique). Sa recette ? «Acer sous-traite presque toute sa production, qu'il confie à des industriels chinois comme Compal, Quanta ou Wistron», précise Isabelle Durand, analyste à GfK  selon Jean-Luc Couasnon, directeur au groupe technologies à Accenture, «Acer profite de son expérience d'ex-fabricant pour intégrer les meilleurs composants à moindre prix, et il a su miser sur le design, comme Apple, pour séduire le grand public, tandis que Dell persiste à donner un look austère à ses PC pour rassurer le marché professionnel  Thomas Parrot, consultant à IDC, «ce sont les particuliers qui tirent aujourd'hui le marché du PC : en France, par exemple, les ventes de portables professionnels n'ont augmenté que de 14% au deuxième trimestre 2007 par rapport à la même période en 2006, contre 34% pour les portables grand public».  ce qui a toujours fait la force d'Acer depuis l'origine : la vente indirecte. Quand le landerneau informatique ne jurait plus que par la vente directe par Internet, à la fin des années 1990, Acer élaborait avec patience et discrétion un réseau très dense de 10000 revendeurs à travers le monde. Un modèle moins glamour que celui choisi par Dell, le numéro deux mondial et grand spécialiste de la vente directe sur le web, mais redoutablement efficace.  Les grossistes, justement, sont la pierre angulaire sur laquelle repose le succès du groupe. Car ce sont eux qui gèrent les stocks et en paient le coût, pas le constructeur... «Cette politique nous permet d'économiser l'équivalent de 3 à 4% de notre chiffre d'affaires», poursuit Gianfranco Lanci. |
| 26.05.08 | P8 | Le Monde | Cécile Ducourtieux (avec AFP) | L'américain Wal-Mart va vendre des ordinateurs Dell | 3500 Wall Mart Usa et canada, ordi sous linux, raté le décollage des portables grand public, « Si la vente directe sur Internet pouvait convenir aux entreprises, nombre de consommateurs préfèrent encore acheter des ordinateurs portables en magasin” |
| 17.10.07 | 23 | Businessweek | Jeff Jarvis | The computer maker takes to the blogosphere to repair its tarnished image | Dell commence a revoir sa stratégie vis-à-vis des client en mettant en place des blogs mais également en améliorant son centre d’appel, on augmente les dépenses de services de 35% et on diminue d’un autre côté le nombre de fournisseurs, passant de 14 à 6. |
| 27.09.07 | 24 | Challenges | Gaëlle Macke | Dell fait pâle figure auprès du grand public | Problème de production, il y a un goulot d’étranglement au niveau des dalles plates. Cela met en avant les risques qu’entraine le modèle indirect pour des composants ou la demande excède l’offre. |
| 28.06.07 | 25 | Challenges | Gilles Fontaine | Michael Dell fait valser les codes maison | Exemple du développement durable chez Dell qui est en retard par rapport à HP .  Acer lui est aussi passé devant sur les portables. Pb de batteries défectueuses sony plus enquête de la SEC sur des irrégularités comptables  Etat Major resserré, départ de Kevin Rollins, on est passé de 21 dirigeants à 12 donc 5 nouveau, il y avait trop de bureaucratie avant.  Coupe dans les effectifs de 10%  Remise en cause du modèle direct car les concurrents avances maintenant pour contrer l’argument prix en le compensant par des services : maintenance du parc informatique, solutions de sécurité, économie d’ernergie. |
| 12.07.07 | 28 | Businessweek | Jack Ewing | Where Dell Sells With Brick and Mortar  In crucial economies overseas, its old direct-sales model hasn't paid off | Dell deviendrait un Bick and Mortar revendeur,Dell ouvre des stores dans d’autres pays qui ne sont plus de simples magasin d’essais, dans les pays de l’est comme la Hongrie, où Internet est peu présent, il s’agit de magasin « classique » où l’on peut retirer son pc. Cela serait un moyen de toucher les pays émergents. La Russie où le marché de l’informatique explose n’a pas encore les infrastructures suffisantes pour que le modèle direct soit efficient. Dell doit donc passer en indirect.  Dell a annoncé s’être associé avec les plus gros distributeurs mondiaux : Wall Mart aux USA, Carphone Warehouse in GB , Bic Camera in Japan et aussi le 24 Sept avec le plus gros revendeurs d’électronique chinoi Gome. Dell ne possède que 10% du marché chinois, qui est le 2ieme mondiale, et seulement 2,5% du marché grand public. |
| 24.05.07 | 29 | Businessweek | Louise Lee | Dell's Marketing Makeover  The PC maker has got new ads with a snappier tagline, but to regain market share it will need to deliver more than spots that mimic those of its hippest competitor | … |
| 24.05.07 | 31 | Businessweek | Will Andrews | Dude, You're Getting a Dell—at Wal-Mart  The PC giant will offer two low-priced models at the retailer's stores as it abandons the direct-sales-only model | Comment Dell vend ses PC chez Wal-Mart, |
| 17.08.07 | 32 | Busineesweek | Aaron Ricadela | Dell Talking Again After Audit  More than four years of intentionally mistated results will cost the computer maker millions. Says one exec: "This is not a happy story" |  |
| 01.06.07 | 33 | Businessweek | Aaron Ricadela | What's Dell Doing at Wal-Mart?  The author, president of Endpoint Technologies Associates, wonders whether the computer maker's latest experiment will work |  |
| 24.09.07 | 36 | Le Figaro | Valérie Collet | Michael Dell : ''Nous allons poursuivre nos acquisitions'' | Interview de Michael Dell :  Concernant la situation actuelle, MD est optimiste car la société a formidablement progressée ces 10 dernières années, mais Dell n’avait pas assez une vision LT  Sa tâche : Il nous faut rééquilibrer les ressources et les investissements, approfondir nos lignes de produits, promouvoir de nouveaux dirigeants au sein du groupe et demander à certains de partir à la retraite. Nous explorons de nouveaux champs d'activité comme les services, les centres de données mais aussi les pays émergents ou le marché des PME.  Acquisition de Zing pour l’interface des petits écrans, Dell ne voulait pas de Gateway, dans les services ECS et SilverBack et Asap Software, il vont continuer les acquisitions et racheter des actions car leur cash flow est de 14 milliards de dollars.  Dell veut rentrer dans la grande distribution mais ne souhaite pas non plus « arroser le marché » qui a trop tendance à baisser les prix, ils feront une sélection des meilleurs distributeurs.  La taille de Dell a eu tendance à l’empêcher d’innover, il fallait réduire le nombre de niveau hiérarchique.  MD envisage d’aller plus vers les besoins des clients (couleurs par exemple) et aussi de peut-être se lancer dans les mobiles. |
| 30.11.07 | 37 | Le Figaro | Perrine Créquy | HP, roi du PC | Les ordinateurs les plus vendus au troisième trimestre sont ceux de Hewlett-Packard, devant ceux de Dell et de Lenovo. |
| 08.05.08 | 38 | The Economist | TE | Michael Dell diversifie son business model | L'entreprise a développé avec succès la même approche pour les serveurs, imprimantes et systèmes de stockage. Toutefois, précisément au moment où sa progression semblait irrésistible, son monde a commencé à changer.  Le marché a migré des pays riche à celui des pays émergents se méfiant d’avantage des achats en ligne  De plus, les PC sont de plus en plus puissants ce qui rend difficile l’achat de composants supplémentaires.  MD disait « Nous faisions seulement des choses qui optimisaient nos activités»,  Conception d’un blog : IdeaStorm afin de permettre aux clients de donner leurs avis sur les produits  Dell vend en GD et veut commercialiser des produits qui suscitent « du désir pour la marque ».  Dell devra gérer un nouvel aspect : les relations avec les détaillants  Dell procède à de nombreuses acquisitions afin de faire comme HP dans le domaine des services qui est un marché selon MD où la demande excède encore l’offre.  On peut maintenant trouver ses produits dans plus de 10 000 magasins.  Le succès dépend beaucoup des marchés émergents, chinois ou indiens ou Dell a lancé des « mini-notebooks », ordinateurs low-cost. |
| 29.05.08 | 40 | Reuters | Scot Hillis | Dell-Bénéfice meilleur que prévu avec la restructuration | Bénéfice trimestriel du groupe au 2 Mai était meilleurs que prévu, 784 Millions de dollars,CA en hausse de 9% à 16Milliards de dollars, croissance de 22% de ses volumes de livraison, |
| 30.05.08 | 41 | sda/ats |  | Dell enregistre un bénéfice meilleur que prévu | Idem |
| 30.05.08 | 42 | Les Echos | sgodeluck |  | Brésil, Russie, Inde et Chine ont compté pour 73% de la croissance du chiffre d'affaires alors que l'Amérique n'a représenté que 1%.  D'ici à 5 ans, le reste du monde pourrait représenter deux tiers des ventes de Dell. |
| 05.03.08 | 43 | Agefi.fr |  | Acer passe devant Dell | Au 4ième trimestre 2007, Acer a vendu plus de portable que Dell, 5,25 millions et Dell 4,64 principalement depuis le rachat de Gateway et Packard Bell. |
| 09.04.08 | 44 | Les Echos | Regis Marti | Dell veut doubler son poids dans les activités de services d'ici à 2012 | 10% du CA actuel, mais objectif de doublement, on va passer de 500 consultants à 3000 d’ici 2ans.  « Chaque année, 405 milliards de dollars sont dépensés dans le monde pour l'achat de matériels et de logiciels, 380 milliards pour la gestion de ces derniers et 380 milliards dans les services », rappelle le patron des services  la société texane a ainsi investi 2,2 milliards de dollars au cours du dernier exercice fiscal pour acquérir huit firmes. La plupart d'entre elles sont spécialisées dans les services, à l'image de Silverback (gestion à distance de systèmes d'information), d'ASAP (gestion des licences logiciel) ou d'Everdream (intégration de logiciels à la demande). D'autres sont centrées sur le stockage virtualisé. Steve Schuckenbrock n'a d'ailleurs pas exclu hier l'éventualité de nouvelles acquisitions dans les mois à venir. |
| 10.04.08 | 45 | Reuters | Aarthi Sivaraman | Dell va entrer sur le marché des PC portables à bas coûts – WSJ | Le constructeur taïwanais Compal Electronics va produire des ordinateurs portables d'entrée de gamme pour le compte de Dell , qui souhaite entrer sur ce marché  compte lui livrer entre un et deux millions d'ordinateurs portables à bas coûts cette année |