

Dell envisage la vente indirecte... Avec ou sans partenaires?

A l'heure où Dell se fait distancer par HP à la première place du marché mondial des PC, le fabricant texan cherche un nouveau souffle. Et ce rebond pourrait passer par l'abandon du modèle qui a fait le succès de la firme depuis toujours : celui de la vente directe, et exclusivement directe (par téléphone ou par Internet). Une véritable révolution pour cette entreprise qui a fondé son succès sur ce type de distribution.

Dans une note interne envoyée à ses salariés (et recueillie par le *Wall Street Journal*), Michael Dell, président-fondateur du groupe, explique : « *Le modèle direct a été une révolution mais ce n'est pas une religion. Nous continuerons à améliorer notre modèle économique et à aller au-delà pour donner aux utilisateurs ce qu'ils veulent vraiment* ».

Le géant n'a toutefois pas indiqué si le groupe créerait ses propres boutiques, points de contacts ou proposerait ses gammes de produits à des partenaires -distributeurs ou revendeurs. Selon les analystes, une stratégie s'appuyant sur des revendeurs devrait être prise en considération pour mieux concurrencer Hewlett-Packard.

Cette réflexion du patron de Dell répond à un nouveau profil du marché. Ce sont les PC portables qui tirent actuellement le secteur, or le modèle de vente directe de Dell ne correspond pas aux attentes des consommateurs pour ce segment.

Néanmoins, si le groupe veut reprendre le chemin des distributeurs, il devra se faire modeste. Face à une concurrence acharnée, Dell n'est pas en position de force. A moins que l'entreprise ne décide de bâtir son propre réseau de distribution.

Dans sa note, Michael Dell insiste également sur d'autres points. L'homme entend toucher plus de clients grâce à une offre plus large de produits et de services. Il s'agit également de mieux viser les pays émergents.

Bref, le charismatique p-dg a du pain sur la planche. Mais la transformation a déjà commencé. Rappelons que la quasi-totalité de l'équipe dirigeante du fabricant a été remerciée il y a trois mois.