

Michael Dell reste optimiste et confirme sa contre-offensive

2007 est une année plus que difficile pour Dell. Le géant informatique a perdu sa première place mondiale au profit d'HP, les résultats financiers s'effritent, le cours de l'action chute, 8.000 emplois sont supprimés, une enquête boursière est en cours... Pourtant, Michael Dell, mythique fondateur de la firme qui est revenu aux commandes de la société, reste optimiste.

Car le groupe prépare sa contre-offensive. Ouverture à Linux, accords avec les distributeurs, nouvelle orientation..., le pd-g s'explique dans un entretien aux *Echos* dont voici les extraits les plus importants.

-Les premières mesures

Après avoir concédé que Dell avait failli « à plusieurs occasions », Michael Dell revient sur les premières mesures pour remonter la pente. « Nous avons déjà changé beaucoup de choses. Nous avons procédé à la réduction des niveaux hiérarchiques et nous nous sommes attachés de nouvelles compétences en mettant l'accent sur les secteurs où nous sommes encore pas ou peu présents. Nous avons par ailleurs établi un agenda de transformation visant à renouer avec la croissance. Nos activités grand public et PME étaient jusqu'ici réunies dans une même structure, mais les produits étaient banalisés et identiques pour les deux cibles. Au cours des prochaines semaines ou des prochains mois, nous allons sortir des produits différents et spécifiquement destinés aux deux marchés ».

-De nouveaux accords avec la grande distribution

Après avoir échoué une première fois, Dell s'ouvre à la distribution indirecte, notamment avec Wall-Mart. Un véritable changement culturel pour le groupe jusque ici 100% vente directe (téléphone et internet). « Au cours des douze prochains mois, nous aurons un nombre assez important de nouveaux partenaires qui seront dédiés au marché grand public. Cet accord constitue un premier pas mais sera suivi de nombreux autres. Dell va multiplier les accords avec les grands distributeurs. Plus nous aurons de points de vente, mieux ce sera », a-t-il souligné, précisant tabler en 2007 sur un chiffre d'affaires de 60 milliards de dollars.

-L'ouverture à Linux

« Je savais qu'il y avait un appétit pour cela. IdeaStorm (site qui permet aux clients de Dell de faire des suggestions, ndlr) nous a montré que nos clients voulaient avoir le maximum de choix, qu'il s'agisse de processeurs ou de système d'exploitation. C'est une bonne leçon pour nous et nous en tenons compte. Mais les suggestions de nos clients ne sont pas toutes bonnes à prendre ».

-L'accent sur les services

« Nous allons nous focaliser sur les services liés aux infrastructures informatiques. Il n'est pas question de développer des applications pour nos clients. Pour autant, en quelques années, notre activité services est passée de moins de 2 milliards de dollars à 6 milliards. Les services managés

ont enregistré la plus forte croissance. L'an dernier, nous avons eu 5,5 millions de clients dans le monde pour lesquels nous avons géré une partie du cycle de vie des postes clients. Nous allons continuer de nous développer dans les services par croissance organique, mais nous prévoyons aussi des acquisitions ». Lire par ailleurs [notre interview](#) de Liam Quinn, Senior Technology Evangelist de Dell sur cette question.