

# Tribune : Dell, ce qui va changer (partie 1)

La victoire de **Michael Dell** (13,9 % du capital de Dell), associé au fonds d'investissement Silver Lake, face à l'investisseur **Carl Icahn** (8,9 %) qui a pris la tête d'actionnaires frondeurs, c'est celle d'une certaine vision de l'entreprise face à celle des marchés boursiers. C'est la victoire de celui que son opposant présente comme un dictateur sur le dictat de la Bourse et de certains gros actionnaires. Car l'objectif de la guerre qui les a opposés n'était pas le devenir du géant de l'informatique, membre du trio qu'il forme avec HP et IBM, mais bien l'épaisseur de la liasse de billets que les actionnaires pouvaient tirer de l'opération !

C'est là le premier enseignement à tirer de l'opération menée par Michael Dell, qui coûtera 24,9 milliards de dollars (dont 2 milliards investis par Microsoft dans le fonds afin de s'assurer que Dell continuera de mettre en avant Windows !) pour quitter la Bourse et redevenir une entreprise privée, ce que les Américains appellent un 'buyout'. Le pragmatisme d'un chef d'entreprise emblématique du secteur des IT qui a fait face à un marché qui ne vise que la valeur boursière d'un titre, sans se préoccuper du devenir d'un groupe, de son savoir-faire, et évidemment de ses hommes.

La question qui se pose désormais est de savoir ce que Dell va devenir ?

## Un peu d'histoire

Mais avant de nous risquer à apporter quelques réponses, commençons par revenir sur l'histoire de Dell. C'est d'abord l'histoire d'une start-up texane, créée en 1984, et qui prit le nom de son fondateur, Michael Dell.

A l'époque, ses principaux concurrents s'appelaient Compaq et IBM, et leur modèle de distribution classique s'appuyait sur des grossistes, des distributeurs et des revendeurs. Dell a fait le choix original, qui lui a plutôt réussi, de la vente directe. Il sera suivi par Gateway et ses PC habillés de noir et blanc à l'image des vaches que ce constructeur avait pris comme emblème...

Ces concurrents ont aujourd'hui disparu : Compaq a été racheté par HP, tandis qu'IBM a cédé sa division PC au Chinois Lenovo et que Gateway s'est fait croquer par Acer. C'est d'ailleurs emblématique de l'évolution du marché dans le domaine du PC, dominé par HP (mais des rumeurs de séparation des divisions PC et imprimantes circulent régulièrement), tandis qu'ils sont talonnés par les asiatiques, Lenovo, Acer et Asus en tête...

Le modèle de la vente directe va atteindre un sommet en 2005, année où Dell devient le numéro un mondial des PC. Mais la victoire sera de courte durée. Michael Dell venait de céder sa place à Kevin Rollins, mais ce dernier ne restera en place que deux ans et demi. C'est sous son règne que le business de Dell va commencer à décliner. Le fondateur reprendra sa place de CEO en 2007. Si Dell reste sur une pente savonneuse, le nom de Michael Dell suffira à limiter la casse. Mais le déclin du marché des PC est engagé, il va s'accélérer avec l'arrivée des tablettes.

[A suivre : Tribune : Dell, ce qui va changer \(partie 2\)](#)

---

**Voir aussi**

[Silicon.fr étend son site dédié à l'emploi IT](#)

[Silicon.fr en direct sur les smartphones et tablettes](#)