

Une laser couleur Dell a bas prix? au Japon

Sur les imprimantes, Dell veut réussir le même coup que sur les PC : conquérir le marché en vendant ses produits à prix agressif, et en direct afin de ne pas avoir à supporter la charge d'un réseau de distribution.

Le marché des imprimantes est proche de celui des PC, et Dell cherche à y reproduire le modèle qui a fait son succès. En revanche, si les imprimantes d'entrée de gamme ? jet d'encre et laser monochrome – font l'objet d'une concurrence féroce, une niche permet encore de disposer de marges confortables. Le marché des imprimantes laser couleur enregistre en effet une progression à deux chiffres. Qu'il s'agisse de l'imprimante, des consommables (toner) ou du support, les marges restent élevées. Et si la guerre est féroce entre les fabricants, elle ne porte pas encore sur les prix. Pas encore? mais cela ne va pas durer ! Car Dell investit ce marché avec une imprimante laser couleur de bureau performante, 17 pages minutes en couleur et 30 pages en monochrome, qui sera proposée au Japon au prix de 89.800 yens, soit environ 770 dollars. Pour mesurer l'agressivité de Dell, il suffit de comparer ce prix avec celui d'une imprimante équivalente chez un concurrent, Xerox, Canon ou Ricoh, qui tourne aux environs de 200.000 yens ! Au Japon, les ventes d'imprimantes laser couleur ont atteint les 300.000 unités par an, avec une progression annuelle de 20 %. Les parts de marché se répartissent en 30 % pour Xerox, 25 % Ricoh, 20 % Canon, 5 % Konica Minolta et 5 % Seiko Epson. **L'agressivité tarifaire ne suffira pas**

Quelles sont les chances de succès de Dell au Japon sur les imprimantes laser couleur de bureau ? Elles paraissent plutôt faibles. D'abord parce que ce marché est refermé sur lui-même, ensuite parce que la distribution des produits informatiques est en partie contrôlée par des réseaux de boutiques de proximité. De plus, les achats des grandes entreprises japonaises ne s'effectuent pas en ligne. Même avec un positionnement tarifaire très agressif, Dell devra franchir ces barrières. Il pourrait cependant rencontrer un certain succès auprès des petites entreprises japonaises pour lesquelles le prix est le premier argument. Les observateurs attendent donc peu de remous en provenance de Dell sur ce marché particulier. Hormis peut être une accélération de la chute des prix sur le marché des imprimantes domestiques, qui reste cependant anecdotique pour ce type d'imprimante au prix qui, même agressif, reste élevé pour un particulier.