

## **Informatique: Acer et Lenovo, géants de l'Asie, se livrent un duel mondial**

### **Technologie**

Posté par: Visiteur

Publié le : 26-09-2007 18:49:01

**Le duel de géants que se livrent le fabricant d'ordinateurs taiwanais Acer et son concurrent chinois Lenovo semble avoir tourné à l'avantage du premier mais le second, loin de s'avouer vaincu, entend bien poursuivre son expansion internationale, notamment en Europe.**

Leur rivalité, qui porte sur la troisième place mondiale derrière Hewlett-Packard et Dell, se cristallise en ce moment sur l'acquisition de l'européen Packard Bell.

Acer paraît avoir remporté une manche avec le projet de rachat du groupe américain Gateway, qui a un accord de préemption sur la maison mère de Packard Bell, une manière de couper l'herbe sous le pied de son concurrent.

"Une telle acquisition marquerait un revers pour les projets d'expansion de Lenovo sur le segment consommateurs, car Packard Bell est considéré comme une part importante de sa stratégie", a commenté récemment Charles Guo, analyste de JPMorgan.

Packard Bell, bien implanté en Europe de l'Ouest, aurait "parfaitement convenu", convient le PDG de Lenovo William Amelio. Mais avec ou sans, "Lenovo a des plans de développement en Europe, de développement organique", a-t-il affirmé.

"Nous voulons gagner le marché européen, une région très importante pour nous", renchérit le président du conseil d'administration, Yang Yuanqing, qui mise sur le lancement de produits choisis, "de classe", plutôt que "bon marché", couplé à la campagne de promotion de la marque, portée notamment par son important parrainage des Jeux Olympiques de Pékin en 2008.

Lenovo, bien présent dans les grandes entreprises grâce, notamment, à son acquisition de la branche PC d'IBM en 2004, entend en effet s'imposer auprès des particuliers et des petites et moyennes entreprises.

"Packard Bell occupe précisément ce segment consommateurs qui conviendrait à Lenovo, comme à Acer, mieux implanté dans les petites et moyennes entreprises", souligne Jenny Lai, analyste à Taïwan de CLSA.

"Acer + Gateway + Packard Bell ça peut être assez menaçant pour Lenovo" sur le créneau consommateurs "avec un chiffre d'affaires de 16 à 17 milliards de dollars en 2006 dépassant les 14,6 milliards de Lenovo", souligne Charles Guo.

Mais, en termes de parts de marché, la compétition reste très ouverte. Acer, avec Gateway, aura dans les 9% contre 8% pour Lenovo. Or l'opération sur Gateway, puis éventuellement Packard Bell, n'est pas sans dangers pour le taiwanais.

"Acer court de gros risques: il faut réussir la fusion, ce qui n'est pas évident", souligne Jenny Lai. "On l'a vu avec BenQ-Siemens ou Lenovo-IBM PC: cela leur a pris beaucoup de temps pour restructurer leurs acquisitions, notamment parce que le mode de gestion, la culture d'entreprise sont très différents", ajoute-t-elle.

En janvier, la filiale allemande de téléphones mobiles du taïwanais BenQ, acquise en 2005 de Siemens, a été placée en redressement judiciaire. Pour sa part, après deux plans sociaux importants, Lenovo considère que le processus d'intégration Lenovo-IBM PC n'est pas tout à fait terminé.

D'où, peut-être, sa réticence à surenchérir pour Packard Bell. "Nous voulons croître et être rentables. Dans notre secteur, on peut s'acheter de formidables parts de marché, mais pas forcément avec la rentabilité", souligne Milko van Duijl, président de Lenovo pour la zone Europe-Proche-Orient-Afrique, où le chiffre d'affaires de l'entreprise progresse désormais de 14%, comme sur la zone Grande Chine, même s'il reste en valeur moitié moindre.

"L'expansion géographique de Lenovo et Acer, couplée à la réorganisation de Dell et à la défense par HP de ses parts de marchés, va contribuer à un marché dynamique et concurrentiel. Les petits vendeurs vont sentir encore plus la pression au fur et à mesure que les grands consolident leurs positions", prédit l'institut d'analystes IDC

AFP