

## Billet n° 16

**Pendant la préparation :** Lisez attentivement le texte et la question que vous préparerez:

### Les cartouches d'encre à prix d'or

Les fabricants cassent les prix des imprimantes pour mieux se rattraper sur celui des cartouches, vendues à des prix astronomiques. Et ils ne reculent devant rien pour gêner le développement d'encre alternatives, plus abordables.

Aussi précieux que le pétrole : voici le nouvel or noir. Celui-là ne sert pas à remplir le réservoir de votre voiture. Il se place dans votre imprimante. Et il se décline aussi en jaune, cyan (bleu) et magenta (rose), les trois teintes primaires nécessaires à l'impression couleur. Très chère encre... Alors que de nombreuses imprimantes sont désormais vendues sous la barre des 100€, il suffit de deux ou trois changements du jeu de cartouches pour avoir dépensé à nouveau le prix de la machine. C'est Lexmark qui pousse le bouchon le plus loin. L'imprimante à jet d'encre Z615 est vendue 59€ à la Fnac, alors qu'il faut déboursier 64€ pour acheter les cartouches de capacité standard (une noire et une couleur), nécessaires au fonctionnement de ce modèle.

Le prix des imprimantes a beaucoup chuté en quelques années. Pas celui des cartouches. Imprimer reste un luxe pour le consommateur. Et une véritable rente de situation pour les quatre grands fabricants, HP, Canon, Epson et Lexmark. Le marché français génère deux fois plus de chiffre d'affaires avec la vente de consommables (encre et papier) qu'avec celle des imprimantes. La conclusion de l'institut d'études GFK, qui livre ces chiffres, est abrupte: les consommables informatiques «*sont plus que jamais la vache à lait de cette industrie, avec une croissance de 24%*» en un an. L'arnaque<sup>1</sup> informatique du siècle?

Pour justifier les prix exorbitants, le discours des fabricants est bien rodé. «*L'encre, ce n'est pas seulement de l'eau colorée*», martèle-t-on au siège de HP France. Et de détailler les «*50 à 80 mesures*» nécessaires à la mise au point d'une encre : pH, viscosité, densité optique... Une chimie complexe qui nécessite «*d'énormes*» dépenses de recherche et de développement, ajoute-t-on chez Epson.

Ces arguments techniques ne sont pas contestables. Mais ils servent surtout à dissimuler une réalité plus crue: celle des profits, énormes, réalisés grâce aux cartouches. Les fabricants utilisent pour cela une ficelle grossière: appâter le chaland<sup>2</sup> avec des imprimantes à prix plancher, pour mieux le ligoter ensuite sur les ventes de cartouches. Bien sûr, les industriels n'expliquent pas clairement le stratagème aux consommateurs.

Benjamin Douriez, *60 millions de consommateurs*, janvier 2005

<sup>1</sup>Arnaque = escroquerie, vol ;

<sup>2</sup>Appâter le chaland = attirer le client par le prix bas de l'imprimante.

### Question à préparer :

«Les fabricants cassent les prix des imprimantes pour mieux se rattraper sur celui des cartouches, vendues à des prix astronomiques.» Que pensez-vous d'une telle « stratégie économique » ? Développez une réponse argumentée dans un exposé de cinq minutes environ.

**Pendant l'épreuve orale :**

1. Présentez brièvement le texte pour en faire ressortir le thème et l'idée principale en 2 à 4 phrases. **10 points**
2. Lisez à haute voix le passage indiqué par le professeur. **10 points**
3. Présentez votre opinion argumentée (5 minutes environ) pour répondre à la question posée. **20 points**
4. Préparez-vous à participer à une discussion avec le jury portant sur le texte et sur votre exposé. **50 points**

**10 points d'office**  
**Total : 100 points**