

Foire aux questions :



Joint-venture Toshiba Tec-Ricoh, Une collaboration stratégique pour offrir une fabrication supérieure

Qu'est-ce que la joint-venture Toshiba Tec-Ricoh ?

Grâce à un partenariat stratégique, Toshiba Tec (Toshiba) et Ricoh développeront et produiront conjointement des imprimantes multifonctions (MFP) qui combinent les meilleures capacités de fabrication des deux entreprises. Cette joint-venture, ETRIA Co., Ltd (« ETRIA »), commencera ses activités en juillet 2024 et proposera des produits d'impression innovants et compétitifs sur le marché.

Avec des volumes de produits combinés à la pointe de l'industrie, les deux entreprises gagneront en efficacité de fabrication et en économies d'échelle tout en faisant face aux pressions liées à la compétitivité, à la chaîne d'approvisionnement et aux pressions géopolitiques. Cette annonce a été très bien accueillie sur le marché et d'autres concurrents s'efforcent de suivre le mouvement.

Quel est le rôle de la joint-venture ?

La joint-venture, ETRIA, développera et produira des MFP, des accessoires et du toner pour Toshiba Tec et Ricoh. Elle combine les capacités de fabrication et de développement des deux entreprises à l'échelle mondiale, garantissant des produits de haute qualité et une chaîne d'approvisionnement robuste.

ETRIA pilotera les initiatives de développement et de fabrication en amont, tout en laissant à chaque entreprise individuelle la différenciation des ventes, du support, des solutions et des services en relation directe avec les clients.

Cela changera-t-il la façon dont Toshiba Tec et Ricoh se font concurrence ?

Toshiba et Ricoh resteront de puissants concurrents sur le marché et se différencieront par de nombreuses fonctionnalités à valeur ajoutée, des solutions logicielles et des services construits autour des meilleurs produits de la coentreprise de fabrication. Les deux entreprises conserveront également leurs propres organisations de vente, de formation, de support, de marketing et de service, ce qui leur permettra de se distinguer davantage et de rivaliser pour gagner. Toshiba est connue pour être la meilleure entreprise de vente et de support avec laquelle travailler et continuera à maintenir cette réputation dans son écosystème de clients, de revendeurs et de partenaires.

Cette coentreprise n'est ni une fusion, ni une acquisition. Elle est exclusive aux capacités de fabrication en amont des deux entreprises et constitue une stratégie très courante utilisée par les fournisseurs de matériel dans tous les secteurs pour maximiser l'utilisation de leurs lignes de fabrication avec les composants communs.

Quand la coentreprise débutera-t-elle ?

Le développement et la fabrication dans le cadre de la coentreprise ETRIA débuteront en juillet 2024 et maintiendront la fabrication des gammes de produits actuelles des deux entreprises.

Quel sera l'impact de cette décision sur les revendeurs, les partenaires et les clients ?

Il s'agit d'un avantage considérable pour les revendeurs, les partenaires et les clients qui auront désormais accès aux principaux composants matériels MFP créés à partir des atouts collectifs de deux fabricants leaders du secteur, soutenus par une plus grande diversité de la chaîne d'approvisionnement et des avantages d'échelle. Les produits issus de la coentreprise ne chercheront qu'à améliorer la qualité, la cohérence, la sécurité et la fiabilité attendues du matériel d'impression actuel.

Au-delà des composants de base du moteur provenant d'ETRIA, les produits Toshiba Tec et Ricoh resteront très distinctifs avec des esthétiques, des interfaces utilisateur et des technologies de contrôle différentes pour chaque entreprise. De plus, là où la valeur pour l'utilisateur final est la plus notable en termes de ventes, d'assistance, de solutions et de services, les deux entreprises resteront très différenciées sur le marché. Toshiba Tec fournira sa propre plate-forme cloud robuste, son portefeuille de logiciels, ses services d'impression gérés et le meilleur support de sa catégorie aux clients. Toshiba continuera à offrir la meilleure expérience client, quelle que soit l'entité qui fabrique les composants matériels en amont.

