L'encre chinoise à 3$ détruit le marché des imprimantes de HP, évalué à 60 milliards de dollars

Par Frank , 29 août 2026

L'encre chinoise à 3$ détruit le marché des imprimantes de HP, évalué à 60 milliards de dollars



Par Frank Dumon

Dans les discours géopolitiques et technologiques contemporains, on nous présente constamment un récit de concurrence acharnée, de séparation technologique et de la soi-disant nécessité d'un « découplage » entre l'Occident et la Chine. Les hommes politiques et les décideurs américains parlent avec un grand pathos de l'endiguement de l'essor technologique chinois, de l'imposition de sanctions et de la protection de l'innovation occidentale par le biais de l'exclusivité. Pourtant, lorsque l'on perce la rhétorique pour regarder les faits durs et irréfutables du marché, un tableau complètement différent se dessine. Un

tableau dans lequel le fossé soi-disant infranchissable est non seulement comblé, mais où l'innovation chinoise réécrit fondamentalement les règles du capitalisme mondial.

Deux développements récents autour de l'entreprise technologique américaine HP (Hewlett-Packard) illustrent ce paradoxe d'une manière qui frôle la littérature. D'une part, HP, l'un des plus anciens et des plus établis géants technologiques de la Silicon Valley, paie des redevances de licence à Huawei, une entreprise chinoise que Washington a placée sur la tristement célèbre « Liste des entités ». D'autre part, HP mène une lutte amère, et finalement sans espoir, contre un écosystème de cartouches d'encre compatibles d'une valeur de seulement 3 dollars, produites dans la ville chinoise de Zhuhai. Ensemble, ces deux histoires racontent un récit profond sur le vide de la rhétorique occidentale du découplage, la décadence des modèles d'affaires monopolistiques et l'ascension imparable de la souveraineté technologique chinoise.

La Rhétorique Creuse du « Découplage » : Huawei et l'Inversion des Rôles dans l'Innovation

Un mercredi ordinaire, une nouvelle a fait des vagues dans le secteur technologique mondial, exposant les contradictions fondamentales de la politique technologique américaine actuelle : HP a payé pour une licence mondiale sur les brevets de Huawei, y compris ceux couvrant la norme Wi-Fi 7. En échange, Huawei obtient des droits sur les brevets réciproques de haute qualité de HP. À première vue, cela ressemble à un accord commercial standard. Dans le contexte géopolitique actuel, il est pourtant tout sauf normal.

Le simple fait qu'un géant technologique américain paie une entreprise chinoise activement sanctionnée et placée sur la « Liste des entités » par Washington suffit en soi à rendre la rhétorique bruyante du « découplage » au sein des États-Unis complètement vide et incroyable. Cet accord gagnant-gagnant ne marque pas seulement une réconciliation pragmatique entre deux entreprises, mais offre également un aperçu des progrès remarquables que la Chine a réalisés dans le domaine de l'innovation technologique. C'est une « certification » internationale de la capacité d'innovation de la Chine.

En regardant les dernières décennies, on se souvient d'une époque où d'énormes quantités de produits fabriqués en Chine étaient vendues dans le monde entier, mais où les fabricants chinois devaient souvent payer de lourdes redevances de brevet à des entreprises étrangères. Gravir les « murs de brevets » érigés par les

conglomérats occidentaux était autrefois une étape obligatoire et humiliante pour les entreprises chinoises souhaitant entrer sur le marché mondial. Il était pratiquement inimaginable il y a vingt ans qu'un géant technologique américain paie des redevances de brevet à une entreprise technologique chinoise. Aujourd'hui, cela devient rapidement une pratique courante.

Les chiffres ne mentent pas. Fin 2025, plus de 1,6 milliard d'appareils électroniques grand public dans le monde, hors téléphones mobiles, avaient utilisé les brevets liés au Wi-Fi de Huawei. Cela inclut de grandes marques comme Microsoft, Sony et Amazon. En tant que deuxième fabricant mondial de PC, HP ne peut tout simplement pas contourner les brevets essentiels de Huawei si ses produits veulent se connecter légalement aux réseaux Wi-Fi. Les entreprises chinoises sont passées du statut de suiveurs technologiques à celui de leaders dans l'établissement de normes mondiales.

De « Payer des Frais de Scolarité » à « Percevoir des Frais de Scolarité »

Derrière cet accord se cache la sagesse de transformer la confrontation en réconciliation par le biais des règles. Les deux parties avaient auparavant porté leur litige sur les brevets Wi-Fi devant les tribunaux en Europe. Cette réconciliation souligne une vérité simple : les litiges en matière de propriété intellectuelle doivent être résolus par des règles et des négociations, et non par des décrets politiques ou des guerres commerciales.

Il est intéressant de noter qu'un porte-parole de HP, au milieu de la rivalité technologique plus large entre la Chine et les États-Unis, a répété à plusieurs reprises que l'accord n'était qu'une « chose largement utilisée dans l'industrie » et ne représentait pas une « relation stratégique ou commerciale plus large ». De tels propos prudents reflètent l'effet dissuasif auquel les entreprises américaines sont actuellement confrontées lors d'une coopération technologique avec la Chine. Cependant, ils démontrent également que la manipulation politique ne peut pas bloquer la coopération motivée par les forces du marché et les besoins commerciaux réels. Les entreprises peuvent essayer de faire une « distinction politique » dans leur rhétorique, mais il est beaucoup plus difficile de mentir sur leurs intérêts commerciaux.

Derrière les paiements de brevets à long terme de HP à Huawei se trouve une Chine dont l'innovation progresse à pas de géant. L'Indice mondial de l'innovation 2025 de l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI) a montré que la Chine est devenue l'une des 10 économies les plus innovantes du monde et abrite 24 des

100 premiers clusters d'innovation mondiaux – le plus grand nombre pour un pays. La Chine est devenue le premier pays à accumuler plus de 5 millions de brevets d'invention nationaux valides, tandis que le nombre de ses demandes de brevet international dans le cadre du Traité de coopération en matière de brevets (PCT) se classe premier mondial depuis de nombreuses années consécutives.

Des télécommunications et des véhicules à énergie nouvelle à l'énergie solaire photovoltaïque et à l'intelligence artificielle, un nombre croissant d'entreprises chinoises ont fait le saut, passant du rattrapage technologique à la mise sur un pied d'égalité, voire au leadership mondial dans certains domaines. Elles sont devenues des constructeurs et des leaders importants de l'écosystème mondial de l'innovation. Le modèle fondamental d'attribution de la valeur est en train de changer. Les entreprises chinoises étaient autrefois des payeurs nets de redevances de brevet ; aujourd'hui, elles commencent à percevoir régulièrement des redevances pour leur technologie. Cette inversion des rôles – du « paiement de frais de scolarité » à la « perception de frais de scolarité » – marque un tournant décisif dans l'ascension de la Chine dans la division mondiale du travail industriel.

La Supercherie de l'Encre à 60 Milliards : Le Véritable Modèle Commercial de HP

Alors que Huawei montre comment la technologie peut être utilisée pour construire un écosystème ouvert et mutuellement bénéfique, une autre facette des opérations de HP révèle le côté obscur des monopoles technologiques occidentaux. HP génère environ 14 milliards de dollars de revenus annuels grâce à la vente d'encre. Le liquide dans chaque cartouche coûte environ 1 à 3 dollars à produire. Le boîtier en plastique coûte encore un dollar. Pourtant, l'entreprise facture au consommateur une moyenne de 62 dollars.

Cet écart entre le coût et le prix de vente est ce qui a construit un empire de 60 milliards de dollars. C'est aussi précisément ce qui rend cet empire si vulnérable. Ce n'est pas un hasard, mais le résultat d'un plan si délibéré que le PDG de HP lui-même l'a décrit ouvertement aux investisseurs, sans la moindre once de honte. C'est un plan qui vend le matériel à perte pour récolter des bénéfices sur le consommable. Pensez à une console de jeux vidéo : l'entreprise vend la console en dessous de son prix de revient pour l'introduire dans votre salon, puis gagne de l'argent pendant des années sur les jeux que vous achetez.

HP fait de même, mais au lieu de jeux, l'achat répété est l'encre. Et contrairement à une console de jeux, qui lit tous les jeux conçus pour ce système, une imprimante HP

est conçue pour n'accepter qu'une seule marque de cartouche. Une imprimante qui coûte 60 dollars à HP pour être fabriquée et expédiée est vendue 49 dollars. Cette perte n'est pas une faille du système ; c'est la stratégie. L'imprimante n'est pas le produit. C'est le système de livraison. Le produit, c'est l'encre. Une imprimante à 49 dollars est, en réalité, un engagement de 49 dollars à acheter de l'encre HP indéfiniment. Sur la durée de vie d'une imprimante domestique typique, le consommateur moyen dépense de 500 à 1 000 dollars en encre et toner. C'est 10 à 20 fois le prix de revient de l'imprimante elle-même.

La Sécurité Dynamique comme Extorsion Numérique

Dans le modèle traditionnel du « rasoir et des lames », le consommable n'était qu'un morceau de métal. Une fois acheté, il fonctionnait. L'entreprise n'avait aucun moyen d'entrer chez vous et de modifier la fonctionnalité. Cependant, les cartouches d'encre de HP contiennent des micropuces, l'imprimante fonctionne avec un logiciel et se connecte à Internet. Cette combinaison signifie que HP peut envoyer de nouvelles instructions à votre machine pendant la nuit. Des instructions qui peuvent dire à votre imprimante d'arrêter de fonctionner avec une cartouche qui était parfaitement acceptée la veille.

L'ancien modèle vous enfermait par le prix. La version de HP vous enferme avec du code. Ce système est connu sous le nom de « Sécurité dynamique ». Lorsque vous placez une cartouche, l'imprimante lit une petite puce sur la cartouche. Elle vérifie si cette puce est un produit HP authentique. Si la puce ne correspond pas, l'imprimante refuse d'imprimer. Elle affiche un message d'erreur indiquant que la cartouche est endommagée ou manquante. Mais la cartouche n'est pas endommagée. Elle est là, dans l'imprimante, pleine d'encre, prête à fonctionner. Cependant, l'imprimante est programmée pour la refuser simplement parce qu'elle n'a pas été fabriquée par HP.

HP a mis cela en pratique en poussant des mises à jour du micrologiciel vers les imprimantes enregistrées auprès de ses services en ligne. Ces mises à jour ont introduit le même blocage sous un autre nom. Les imprimantes qui avaient fonctionné parfaitement pendant des mois avec des cartouches tierces se sont soudainement arrêtées. Les messages d'erreur sont réapparus. Parmi les personnes touchées, une organisation à but non lucratif impliquée dans les secours en cas de catastrophe. Leurs imprimantes étaient utilisées pour imprimer des documents critiques lors d'opérations d'urgence. Soudain, les imprimantes ont refusé de fonctionner parce que les cartouches de toner moins chères sur lesquelles elles comptaient ont été rejetées par le nouveau micrologiciel de HP. Chaque dollar dépensé en encre trop chère était un dollar qu'elles ne pouvaient pas dépenser pour la nourriture, le logement ou les médicaments. Et le logiciel de HP a désactivé leurs

outils au milieu de ce travail crucial.

La réponse de HP aux poursuites judiciaires collectives qui ont suivi était révélatrice. L'entreprise a affirmé n'avoir jamais caché les restrictions aux clients et que les cartouches tierces pouvaient contenir des logiciels malveillants. Lorsque les journalistes ont examiné cette affirmation, ils n'ont trouvé pratiquement aucune preuve qu'une telle attaque ait jamais eu lieu. Les seules études soutenant l'affirmation de HP étaient payées par HP elle-même. La directrice financière de HP, Marie Meyers, a parlé du modèle d'abonnement à l'encre lors d'une conversation avec des investisseurs, utilisant des mots qui révèlent précisément comment l'entreprise voit ses clients. Elle a déclaré que l'objectif était de « verrouiller » un client dans une relation à long terme. Pas servir, pas soutenir, mais verrouiller. Ce mot « verrouiller » est la clé pour comprendre tout ce modèle commercial.

Zhuhai : La Ville Qui Brise les Verrous

C'est précisément ce verrou qu'une ville du sud de la Chine a décidé de briser. L'histoire de Zhuhai commence au début des années 1990. À cette époque, la première vague d'imprimantes HP et Canon est arrivée dans les bureaux de toute la Chine. À l'époque, une seule cartouche d'encre coûtait autant qu'un salaire hebdomadaire pour un travailleur chinois moyen. Les prix étaient outrageusement élevés selon les normes locales. De petits magasins à Zhuhai ont commencé à collecter des cartouches vides. Ils les ont remplies avec de l'encre fabriquée localement et les ont revendues aux entreprises pour une fraction du prix d'origine.

La qualité était initialement médiocre, mais à la fin des années 1990 et dans les années 2000, les magasins se sont améliorés. Les propriétaires d'entreprises ont investi dans de meilleurs équipements. Des ingénieurs chimistes ont commencé à fabriquer de l'encre correspondant à la formule d'origine. Ils ont travaillé sur trois choses : la viscosité de l'encre pour qu'elle s'écoule correctement dans l'imprimante ; le temps de séchage pour qu'elle ne bave pas sur la page ; et la couleur pour qu'elle soit belle. Ils ont testé des centaines de formules. Au fil du temps, ils ont réussi.

Les entreprises fabriquant des pièces en plastique ont appris à construire des boîtiers de cartouche s'adaptant parfaitement aux imprimantes HP et Canon. Elles ont étudié les cartouches d'origine dans les moindres détails. Elles ont mesuré chaque courbe, chaque languette, chaque trou. Puis elles les ont reproduites avec des machines capables d'en fabriquer des milliers d'exemplaires par jour. Mais l'étape la plus importante était la puce. Un nouveau groupe de concepteurs de puces a trouvé comment copier les puces d'authentification que les fabricants d'imprimantes placent dans leurs cartouches. Ce fut la percée qui a tout changé.

La puce est la clé de tout le monopole de l'encre. Sans une puce que l'imprimante reconnaît, la cartouche n'est qu'un morceau de plastique rempli de liquide. L'imprimante ne communiquera pas avec elle. Les ingénieurs de Zhuhai ont démonté les puces, ont étudié le code qu'elles contiennent et ont appris comment l'imprimante et la cartouche « parlent ». Puis ils ont fabriqué leurs propres puces parlant le même langage. Ce qui a commencé comme des copies bon marché est devenu, en 30 ans, quelque chose de bien plus grand.

Nine Star Corporation : De l'Imitateur à la Domination

Le plus grand acteur de cet espace est Nine Star Corporation, fondée en juillet 2000. Aujourd'hui, elle compte 23 000 employés. Leur marque, G&G, produit plus de 3 millions de cartouches par mois. Pas par an, par mois. Zhuhai fabrique plus de 70 % de toutes les cartouches d'encre compatibles dans le monde. Pas 70 % des cartouches chinoises, mais 70 % de l'approvisionnement mondial, le tout venant d'une seule ville.

Et voici quelque chose qui montre jusqu'où cela est allé : en 2016, Nine Star a racheté Lexmark International pour 3,6 milliards de dollars. Lexmark est l'un des fabricants d'imprimantes américains d'origine. Une entreprise chinoise qui fabriquait des copies moins chères a racheté l'entreprise qui fabriquait l'original. C'est comme si un fabricant de médicaments génériques rachetait Pfizer. L'industrie ne savait pas quoi en penser. Nine Star conçoit désormais ses propres puces par l'intermédiaire d'une société appelée Geehy Semiconductor. Ce ne sont pas des gens travaillant dans un garage. Ce sont des concepteurs de puces professionnels ayant accès à un équipement de test comparable à celui utilisé par HP.

Avec l'acquisition de Lexmark déjà dans son escarcelle, Nine Star joue désormais des deux côtés du jeu. Elle fabrique des imprimantes et des cartouches Lexmark d'origine, ainsi que des versions compatibles pour les imprimantes HP, Canon et Epson. Elle possède le savoir-faire technique d'une marque américaine et les faibles coûts d'une usine chinoise. Cette combinaison donne à Nine Star un aperçu de la façon dont les fabricants d'équipement d'origine pensent et conçoivent, ce qui rend leurs produits compatibles encore plus difficiles à bloquer.

La Course aux Armements Que Personne Ne Gagne

HP a riposté par des poursuites judiciaires. L'entreprise a intenté des actions en justice contre Nine Star devant les tribunaux de Munich, des États-Unis et d'ailleurs.

Les poursuites visent les puces fabriquées par Nine Star. HP affirme que ces puces volent leurs idées. Nine Star répond que les consommateurs ont le droit d'utiliser des produits moins chers dans les imprimantes qu'ils possèdent déjà. Les batailles juridiques se poursuivent, mais le détail qui montre qui gagne est indéniable : malgré les poursuites, malgré les mises à jour du micrologiciel, malgré les puces DRM, le marché des cartouches compatibles continue de croître.

Chaque fois que HP publie une nouvelle mise à jour du micrologiciel qui modifie les règles, les ingénieurs en puces de Zhuhai se mettent au travail. Ils se procurent les nouvelles cartouches, en extraient les puces, étudient le nouveau code et conçoivent de nouvelles puces qui résistent aux nouveaux contrôles. Le temps que cela prend est devenu plus court à chaque round. Dans les premières années, cela prenait des mois. Maintenant, cela peut prendre des semaines. C'est la même lutte qui a eu lieu entre Apple et ceux qui ont débridé les iPhones aux débuts des smartphones. Chaque fois qu'Apple verrouillait le téléphone, quelqu'un trouvait un moyen d'entrer. Puis Apple le verrouillait à nouveau. Puis quelqu'un trouvait un autre moyen.

La même chose se produit ici, sauf que les enjeux se mesurent en milliards de dollars et que le champ de bataille est chaque imprimante domestique et de bureau sur la planète. HP ajoute du chiffrement. Ils modifient la façon dont l'imprimante et la cartouche communiquent. Ils ajoutent de nouveaux contrôles qui vérifient le numéro de version de la puce. Si la version ne correspond pas à la dernière mise à jour de l'imprimante, la cartouche est rejetée. Et chaque fois qu'ils ajoutent une nouvelle couche, les ingénieurs de Zhuhai trouvent un moyen de la traverser.

Ce cycle se répète depuis plus de 10 ans. À chaque round, HP dépense plus d'argent pour le développement de la DRM, tandis que Zhuhai devient plus rapide pour la contourner. La DRM est la technologie qui contrôle ce que vous pouvez et ne pouvez pas faire avec un appareil que vous possédez. Voici l'ironie au cœur de tout cela : chaque dollar dépensé par HP pour verrouiller les cartouches compatibles est un dollar qui ne rend pas l'imprimante meilleure. Cela n'améliore pas l'encre, cela ne baisse pas le prix. C'est une dépense purement défensive. C'est de l'argent dépensé pour protéger une marge bénéficiaire qui n'existe que parce que les gens ne connaissent pas le coût réel du produit.

Le Tournant Irréversible dans la Chaîne de Valeur Mondiale

Lorsque l'on met côte à côte les deux fils narratifs – l'accord de brevet entre Huawei et HP, et la guerre entre HP et Zhuhai – une image nette et cohérente de la réalité

géopolitique et économique actuelle émerge. D'un côté, on voit Huawei, qui a fixé ses frais de licence pour les équipements Wi-Fi à seulement 0,50 dollar par unité. Cela montre que la perception de frais n'est pas le but ultime. L'objectif fondamental est de rendre les bénéfices de l'innovation accessibles aux consommateurs du monde entier et de construire un écosystème industriel ouvert et mutuellement bénéfique. Les technologies de base véritablement précieuses ne consistent jamais à créer des barrières pour contenir les autres ; elles sont une force motrice qui permet à toute l'industrie d'avancer ensemble.

De l'autre côté, on voit une société occidentale, HP, qui s'accroche à un modèle d'extorsion numérique dépassé et extractif. Un modèle qui repose sur l'ignorance, le verrouillage forcé et la remise en cause des droits de propriété des consommateurs. Le contraste ne pourrait être plus saisissant. Une entreprise utilise la propriété intellectuelle pour établir des normes et faire prospérer l'industrie ; l'autre l'utilise pour maintenir une rareté artificielle et exploiter les consommateurs.

Ce schéma apparaît également dans d'autres parties de l'histoire. De Beers contrôlait les diamants en faisant croire aux gens qu'ils étaient rares. Luxottica contrôlait l'optique en possédant chaque marque présente dans les rayons. HP contrôle l'encre en construisant une imprimante qui refuse de fonctionner avec toute cartouche ne provenant pas d'elle. Dans chaque cas, le monopole reposait sur l'ignorance des gens quant au coût réel de ce qu'ils achetaient. Et dans chaque cas, quelqu'un a trouvé un moyen de fabriquer la même chose pour une fraction du prix, brisant ainsi le sortilège.

La différence ici réside dans la vitesse et l'échelle. Zhuhai ne se contente pas de fabriquer un produit moins cher ; elle s'adapte à chaque verrou que HP lui lance, en l'espace de quelques semaines. Nine Star ne se contente pas de copier des cartouches ; elle possède un fabricant d'imprimantes d'origine et conçoit ses propres semi-conducteurs. L'entreprise qui a commencé par recharger des cartouches vides dans une petite boutique opère désormais à une échelle comparable à celle des entreprises qu'elle copiait à l'origine.

Les Limites du Pouvoir Administratif

Aucun pays ne peut monopoliser chaque technologie de pointe. Le « développement en vase clos » n'est pas une voie viable, et la poursuite forcée du « découplage » technologique et de la rupture des chaînes d'approvisionnement se heurte encore plus directement aux réalités objectives qui régissent le développement industriel. Certains hommes politiques américains tentent d'utiliser le pouvoir administratif pour fragmenter l'écosystème technologique mondial et créer artificiellement des blocs

technologiques. Pourtant, ils ne peuvent pas simplement ignorer la poursuite rationnelle de la technologie, des marchés et du profit par les entreprises multinationales, ni changer la réalité que les industries mondiales sont profondément imbriquées.

L'accord entre HP et Huawei est une illustration frappante de cette époque plus large. Il montre que les réalités du marché l'emportent finalement sur les postures politiques. Même une entreprise profondément ancrée dans l'establishment occidental doit éventuellement s'incliner devant les mathématiques de l'innovation et la nécessité d'accéder à des normes essentielles. Si HP veut offrir le Wi-Fi 7, il doit payer Huawei. Point final. Et si les consommateurs du monde entier refusent de payer une marge bénéficiaire de 6 000 % pour l'encre, ils achèteront les cartouches de Zhuhai, quelles que soient les menaces de micrologiciel de HP.

La Chine a constamment plaidé pour un système mondial de gouvernance de la propriété intellectuelle fondé sur les principes de consultation élargie, de contribution conjointe et de partage des avantages. Ce n'est pas une phrase vide de sens, mais le reflet d'un changement stratégique. Alors que la Chine renforce encore sa position en tant que puissance mondiale de la propriété intellectuelle, davantage d'innovations nées en Chine atteindront les marchés du monde entier, injectant une nouvelle dynamique chinoise dans l'écosystème technologique mondial.

Conclusion : Une Nouvelle Ère de Réalité Technologique

L'accord entre HP et Huawei est une étape importante, mais il est loin d'être le point final. C'est le symptôme d'un changement bien plus vaste et irréversible. L'ère où l'Occident dictait unilatéralement les règles de l'innovation technologique tout en réduisant le reste du monde à un simple maillon producteur et de faible valeur dans la chaîne est révolue. La Chine n'est plus l'usine du monde payant docilement des redevances ; elle est l'architecte des normes de demain.

Parallèlement, la bataille autour de la cartouche d'encre expose la vulnérabilité des modèles commerciaux occidentaux qui reposent sur la tromperie des consommateurs et le verrouillage numérique plutôt que sur la création de valeur réelle. Les ingénieurs de Zhuhai, avec leur dévouement inlassable et leur ingéniosité technique, démantèlent ce monopole micropuce par micropuce. Ils prouvent que l'innovation ne peut être contenue par des menaces juridiques ou des mises à jour de micrologiciel obscures.

Pour nous, en tant qu'observateurs et participants de cette économie mondiale, la leçon est claire. Nous devons dépasser l'hystérie géopolitique que nous servent les hommes politiques aux programmes cachés. Au lieu de cela, nous devons regarder les faits : la technologie prospère mieux dans un écosystème ouvert, compétitif et équitable. Les entreprises qui choisissent la coopération, la réciprocité et des prix raisonnables – comme Huawei avec ses frais de licence de 0,50 dollar – mèneront l'avenir. Les entreprises qui choisissent l'extorsion, le verrouillage et la rareté artificielle – comme HP avec sa sécurité dynamique – finiront par être rattrapées par les forces imparable du marché et de l'ingéniosité humaine.

La cartouche à 3 dollars de Zhuhai et la licence Wi-Fi 7 de Huawei sont plus que de simples transactions commerciales. Ce sont des fissures dans un système construit pour être incassable. Et chaque fois que quelqu'un économise de l'argent en choisissant un produit compatible, ou chaque fois qu'un géant occidental doit reconnaître qu'il a besoin d'une technologie d'une entreprise « sanctionnée », cette fissure s'agrandit un peu plus. L'illusion du découplage s'effondre, et à sa place émerge un nouvel ordre mondial plus équitable du progrès technologique.

Sources

1. Huawei ‘collecting tuition’ from HP carries profound meaning - https://www.globaltimes.cn/page/202608/1369224.shtml

2. China’s $3 Ink Is Destroying HP’s $60 Billion Printer Business - https://youtu.be/1SnNw72MJbQ

https://youtu.be/1SnNw72MJbQ