

Apple prépare-t-il son Amazon Prime avec de l'iPhone dedans ?

L'iPhone « as a service », c'est pour bientôt ?

On a [posé la question](#) à Tim Cook lors de la conférence téléphonique faisant suite à la présentation des [résultats trimestriels](#)* d'Apple.

L'accroche était toute trouvée : le lancement, ce 1^{er} novembre 2019, d'Apple TV +. Et plus précisément d'une offre spéciale qui donne gratuitement accès à la plate-forme VoD pendant un an. En bénéficient les acquéreurs d'un iPhone, d'un iPad, d'un Mac, d'un iPod touch ou d'une Apple TV, y compris reconditionnés.

Tim Cook affirme qu'en l'état, Apple n'a pas dans ses cartons d'autres des ces packs « *hardware* et services ». Mais il n'écarte pas l'idée d'en lancer à l'avenir.

Quant à proposer le seul *hardware* sur un modèle à l'abonnement, là aussi, rien n'est exclu. Et Tim Cook de préciser que « d'une certaine manière, cela existe aujourd'hui », à travers des offres comme l'iPhone Upgrade Program.

Les membres de ce programme lancé en 2015 – et pas encore disponible en France – peuvent renouveler leur iPhone tous les ans. Ils payent un coût mensuel fixe incluant la garantie AppleCare+.

Vers un Apple Prime ?

Ce modèle de facturation s'est répandu au catalogue d'Apple dans un contexte de montée en puissance des services. La liste s'est récemment allongée avec [Apple Arcade et Apple News+](#).

La garantie AppleCare+ a également évolué dans ce sens. En 2018, Apple avait commencé à proposer une facturation mensuelle pour certaines formules souscrites sur 2 ou 3 ans. Depuis quelques semaines, une nouvelle option est disponible, [au mois, sans engagement](#).

Les analystes appellent de leurs vœux cette transition vers un modèle « à la Amazon Prime », face à l'allongement du cycle de renouvellement des terminaux informatiques.

L'Apple Card – pour le moment disponible aux États-Unis – est l'un des leviers de la démarche. Ses titulaires pourront, d'ici à la fin de l'année, acheter un iPhone sur 24 mois, à taux zéro.

Des offres groupées [sont déjà d'actualité](#) sur la partie services multimédias. Illustration avec l'abonnement à Apple Music en forfait « Étudiant » : il donne accès à Apple TV+, sans surcoût.

La constitution de ces packs suscite parfois la réticence des partenaires. Ainsi [en serait-il notamment des labels musicaux](#).

* Le chiffre d'affaires baisse de 2 % d'une année sur l'autre, à 260 milliards de dollars. Le résultat net diminue de 7 %, à 55 milliards.

Le segment des « services » dégage 46 milliards de dollars (+ 16 %, contrastant avec les - 14 % de l'iPhone), pour une marge brute à 63,7 % (contre 32,2 % pour les produits).

Photo d'illustration © Apple