

Foxconn veut être plus qu'un simple fournisseur pour Apple

Foxconn est le plus important fournisseur de produits électroniques à destination des grands acteurs du monde IT. La firme assemble des produits phares, comme les consoles de jeux les plus populaires, mais aussi des ordinateurs fixes et portables, ainsi que des smartphones et tablettes, dont ceux **d'Apple**.

L'entreprise taïwanaise entend sortir de l'ombre. Et c'est Apple qui pourrait l'aider à atteindre ce futur objectif. La firme à la pomme souhaiterait en effet booster ses parts de marché en Chine via **un programme de reprise d'anciens modèles d'iPhone**. Apple, qui monte rapidement en puissance en Chine, pourra ainsi espérer prendre la première place de ce marché très stratégique, et s'y implanter durablement.

Les téléphones repris en magasin devraient être **remis à neuf puis redistribués par Foxconn**, soit en ligne, soit au travers de boutiques physiques présentes en Chine. Le tout en direct, sans l'intervention d'Apple. Foxconn pourrait même par la suite assurer lui-même la reprise des produits Apple, via un service dédié en ligne.

Ce programme pourrait démarrer **le 31 mars**, [rapporte Bloomberg](#). Une véritable course contre la montre sera alors engagée, les acteurs du monde Android étant eux aussi particulièrement actifs. Selon les derniers chiffres en circulation, Apple est aujourd'hui le second vendeur de smartphones en Chine, derrière Xiaomi.

Joint-venture autour des solutions de sécurité

Dans le même temps, Foxconn souhaite diversifier ses activités. La firme taïwanaise dépend actuellement largement des produits Apple (iPhone, iPad, MacBook), dont elle tire près de la moitié de ses revenus. Un contrat massif qui s'avère aussi confortable que dangereux pour la société.

Une nouvelle coentreprise **dédiée aux solutions de sécurité** sera mise en place en mai, avec le Coréen **SK C&C** et divers fournisseurs de services IT asiatiques. Objectif, proposer des solutions de sécurité à destination du marché chinois. Un secteur explosif, tant les besoins du pays – et le retard qu'il a accumulé dans ce domaine – sont importants.

Cette coentreprise ne permettra certes pas à Foxconn de sortir de totalement de l'ombre, mais montre bien que les grands fournisseurs asiatiques ne veulent plus aujourd'hui être cantonnés à un seul bout de la chaîne. **Un mouvement identique est en cours chez les ODM** (*Original Design Manufacturers*) : ces derniers court-circuitent de plus en plus les fournisseurs de serveurs, et livrent des machines en direct dans certains pays, comme la Chine. Voir à ce propos notre article « [Les ODM vendent leurs serveurs en direct en Chine et Russie](#) ».

Si les fournisseurs asiatiques ne souhaitent pas aujourd'hui se passer de leurs partenaires américains pour inonder les marchés matures, ils se montrent bien plus décomplexés lorsqu'il s'agit d'aborder le colossal marché chinois.

À lire aussi :

[HP et Foxconn s'allient pour vendre des serveurs aux fournisseurs de cloud](#)

[50 millions d'iPhone écoulés au premier trimestre 2015 ?](#)

[Apple présente le plus fin et le plus léger des MacBooks](#)