

L'iPhone relancé par Verizon Wireless aux Etats-Unis?

L'exclusivité devait durer 5 ans, elle aura tenu un peu plus de 3 ans. Demain, mardi 11 janvier 2011, AT&T ne sera plus le seul opérateur américain à vendre l'iPhone aux Etats-Unis, rapporte l'Espresso.fr selon une information des *Echos* (10/01). Le premier opérateur mobile outre-Atlantique, Verizon, devrait annoncer la signature d'un accord de distribution avec Apple.

Ce nouveau partenariat mettra alors fin à l'exclusivité sur la vente de l'iPhone aux USA détenue par AT&T, depuis la sortie de la première version du smartphone de la « marque à la pomme », en juin 2007. L'accord permettra ainsi à Verizon de commercialiser l'iPhone dès ce mois-ci aux Etats-Unis, avec des forfaits associés.

Alors qu'Apple a déjà abandonné sa stratégie d'exclusivité liée aux ventes de l'iPhone dans la plupart des pays, [dont la France](#), ce n'était pas le cas outre-Atlantique. La fin du monopole d'AT&T pourrait permettre à Verizon d'engranger de substantiels nouveaux revenus. Ainsi, en trois ans, AT&T a réussi à écouler 25 millions d'iPhone. Et Verizon a une réelle carte à jouer, avec un portefeuille de 92,8 millions de clients mobiles.

Mais cette ouverture à Verizon est aussi un moyen pour Apple de relancer les ventes de ses iPhone outre-Atlantique, de plus en plus concurrencées par les smartphones Android, élaborés par plusieurs constructeurs (HTC, Samsung, Motorola, LG...). Il sera d'ailleurs intéressant de voir l'impact que l'accord portera sur les ventes des terminaux proposés sous la plate-forme de Google dont [les ventes auraient dépassé celle d'Apple](#) à l'échelle mondiale (mais partagées entre plusieurs constructeurs). Aux Etats-Unis, celles-ci ont effectivement pu bénéficier de l'exclusivité qui liait l'iPhone à AT&T dont le réseau mobile n'est pas réputé pour sa grande qualité. La diversification des opérateurs ne peut donc être que profitable pour Apple. La Bourse ne s'y est pas trompée. L'action Apple s'élevait de 2,39 dollars vendredi 7 décembre.