



TECH

La location de smartphones en plein essor

Des start-up comme Mobile.club ou Next Mobile surfent sur la flambée des prix pour proposer ces solutions.

LUCAS MEDIAVILLA  @Lucas_Medv

TÉLÉPHONIE Pas loin de 1400 euros. Apple a beau avoir habitué ses clients à des tarifs élevés depuis 2007 et le lancement du premier iPhone, la somme qu'il faut déboursier pour acheter ses smartphones, comme l'iPhone 14 Max affiché à 1329 euros, est des plus conséquente. Certes, la qualité du produit et des services n'a rien à voir avec les modèles basiques du début du siècle. Mais l'envolée des prix des smartphones devient un frein à l'achat à l'heure où le consommateur fait déjà face à l'explosion des dépenses alimentaires ou de logement.

C'est avec cet état des lieux en tête que Damien Morin a fondé en août 2018 la start-up Mobile.club. Son idée, proposer à la location les derniers modèles d'Apple ou Samsung pour des mensualités raisonnables. « C'est un modèle éprouvé aux États-Unis et globalement dans le monde anglo-saxon, mais pas beaucoup en France », explique l'entrepreneur au Figaro. Mobile.club récupère auprès de revendeurs d'envergure mondiale des modèles d'occasion frappés des logos des deux leaders mondiaux. Après un contrôle qualité sur une

quarantaine de critères, ils sont proposés sur la plateforme du groupe. Moyennant un apport (jusqu'à 180 euros) de la part des clients et un engagement sur 20 mois, ces derniers peuvent récupérer ces modèles dernier cri contre des mensualités de 20 à 60 euros. Ils peuvent également changer de mobile pour un plus récent, et louer un nouveau modèle à la fin de la période d'engagement sans avoir à payer un nouvel apport. L'assurance est également comprise dans le prix.

Un marché naissant

Alors qu'elle fête ces cinq années d'existence, la start-up semble avoir trouvé son modèle. Elle revendique 30 000 clients, un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros en 2022 et en croissance de 50 % depuis le début de l'année 2023 par rapport à l'an passé. Son concept fonctionne auprès des jeunes, pour lesquels l'économie de l'usage remplace peu à peu celle de la possession. L'argument écologique, avec la remise en circulation de modèles d'occasion, n'est également pas nul. « Il y a 100 millions de portables

qui dorment dans le tiroir des Français. En collectant et en remettant des téléphones sur le marché, on réduit l'empreinte écologique concen-

trée sur la fabrication des terminaux », souligne Damien Morin.

En réalité, l'entrepreneur, comme beaucoup d'autres acteurs du reconditionné, doit se reposer sur un approvisionnement extra-européen, le volume de collecte de téléphones au sein de l'Union n'étant pas suffisant pour répondre à la demande. Pourrait-il s'approvisionner suffisamment vite en reconditionnés si la clientèle explose ? « La demande n'est pas extensible à l'infini. Sur la location, nous pourrions monter à 500 000 clients sans être mis en difficulté sur l'approvisionnement », explique Damien Morin.

Convaincu de la solidité de son modèle, l'entrepreneur a annoncé mi-juin un partenariat avec La Poste Mobile - opérateur virtuel qui compte 2 millions d'abonnés - pour proposer ce service dans les bureaux de poste. Ayant levé 8 millions d'euros en début d'année, Mobile.club compte aussi se déployer dans plusieurs pays européens dont l'Espagne, le Portugal ou encore l'Allemagne.

L'entrepreneur n'est pas le seul à avoir flairé l'opportunité. Depuis trois ans, la société Next Mobile propose aussi la location de smartphones avec ou sans engagement à ses clients, y compris des modèles





neufs, et revendique 20 000 utilisateurs à son service. « Le prix d'un smartphone représente plus du tiers d'un salaire français moyen. La location rend accessible la technologie tout en allongeant la durée de vie du produit », insiste Charlotte Zagury, directrice générale de la marque.

Les distributeurs spécialisés, comme Boulanger ou Fnac Darty, ont déjà des offres de services. Les constructeurs de terminaux, de leur côté, proposent ce type d'offres mais ne communiquent pas beaucoup dessus. Vu les contraintes qui pèsent sur le pouvoir d'achat, ils pourraient être tentés d'accélérer le mouvement, à l'image d'Apple, qui devait lancer cette offre en 2023 en France avant de repousser la date. Pour Damien Morin, l'arrivée du géant californien ou d'autres sociétés permettrait d'évangéliser un secteur qui pèse à peine 1 % du marché du smartphone actuellement.

Les opérateurs télécoms, eux, tâtonnent. Les trois historiques (Orange, Bouygues, SFR) ont longtemps poussé le modèle de la subvention pour permettre aux acheteurs de lisser l'achat du téléphone à travers un engagement sur plusieurs mois et des mensualités couvrant à la fois l'abonnement et l'achat du téléphone. Ce modèle s'éteint progressivement, bien aidé il faut dire par quelques sanctions judiciaires contre des pratiques s'apparentant à du crédit à la consommation déguisé. La subvention ne représente plus que 20 % des achats de téléphones contre 80 % à sa grande époque, selon le régulateur des télécoms.

S'agissant de la location, seul Free Flex semble disposer à date d'une offre claire. Le groupe de Xavier Niel propose cependant une location avec option d'achat. Ce qui fait toute la différence selon cet acteur du reconditionné. « L'idée de payer 50 euros par mois un téléphone sans être propriétaire à la fin rebutait nos clients. Même si la valeur du portable se déprécie avec le temps, les derniers modèles se revendent généralement très bien ou sont repris par les constructeurs, ce qui permet

d'avoir un pécule pour l'achat d'un nouveau », rappelle-t-il. ■

Le prix d'un smartphone représente plus du tiers d'un salaire moyen. La location rend accessible la technologie tout en allongeant la durée de vie du produit

CHARLOTTE ZAGURY,
DIRECTRICE GÉNÉRALE
DE NEXT MOBILE





**Le concept de location
fonctionne auprès
des jeunes, pour
lesquels l'économie
de l'usage remplace
peu à peu celle
de la possession.**

KRAKENIMAGES.COM -
STOCK.ADOBE.COM

