



VIE QUOTIDIENNE

CONSOMMATION

Louer son smartphone, une bonne affaire

Alors que les tarifs des appareils neufs s'envolent, opérateurs télécoms, fabricants mais aussi start-up spécialisées tentent de séduire des clients technophiles ou soucieux d'étaler leurs dépenses.

Aurélie Lebel

ILS SONT ENCORE peu nombreux à avoir sauté le pas. Environ 100 000, tout au plus, selon des estimations. En France, la location de smartphones est encore un marché de niche, mais les géants du secteur commencent à s'y intéresser de très près. Parce qu'avec l'inflation il est effectivement devenu encore plus compliqué – voire impossible pour beaucoup – d'investir dans un smartphone neuf.

Alors, pour lisser les frais, mais aussi pour satisfaire un public friand d'offrir plusieurs vies à un appareil dont l'impact carbone explose, la location fait de plus en plus d'émules. Opérateurs télécoms, fabricants, enseignes de ventes de produits high-tech (comme la Fnac, Darty ou Boulanger) mais aussi start-up spécialisées : de nombreux acteurs se lancent dans le leasing de smartphones. « C'est évident que ce marché est encore un Petit Poucet, glisse un expert du secteur. Mais il est scruté car c'est une solution d'avenir. »

Un « smic » pour en acheter un neuf

Samsung développe une offre de location longue durée (LLD) pour une grande partie de ses modèles de téléphones, avec un engagement de douze, vingt-quatre ou trente-six mois et sans assurance. Et l'an dernier, Apple – qui propose déjà depuis 2015 aux États-Unis de lisser le prix de l'iPhone sur plusieurs mois et d'obtenir un nouveau modèle au bout d'un an – avait annoncé son lancement en France courant de l'année 2023. La promesse a pris du retard mais devrait se concrétiser dans les mois qui viennent.

« Il faut dire que le marché français est atypique, analyse Damien Morin, le fondateur de Mobile Club, qui se reven-

dique comme le leader du secteur avec plus de 30 000 smartphones en location. Avant l'arrivée de Free en 2012, qui a cassé les prix, tous les opérateurs proposaient des abonnements à 40 € ou 50 € mais avec de belles subventions pour acheter son téléphone à 300 € ou 400 €. Désormais, vous avez des abonnements à 10 € ou 20 € mais les offres d'achat ont disparu. Il faut déboursier un smic pour acheter son smartphone. »

Le consommateur est donc obligé de trouver des combines pour dénicher un téléphone à un prix relativement accessible. La solution la plus prisée ? Les téléphones reconditionnés. Chaque année en France, il se vend quatre fois plus d'iPhone reconditionnés que neufs.

La location est la deuxième option. Mobile Club vient d'ailleurs de signer un partenariat avec la Poste Mobile pour louer des smartphones reconditionnés à 3 millions de clients potentiels. « C'est l'un des opérateurs les plus en croissance, se réjouit Damien Morin. C'est un signal qui montre que cette offre de location, et tous les services qui vont avec, est une solution anti-inflation. »

Chez son concurrent direct, Next Mobiles, on compte déjà 22 053 locataires actifs.

« Certains sont des technophiles avérés et veulent un iPhone 15 en moins de 24 heures, décrypte Pierre-Alain Houard, le directeur marketing. Et d'autres cherchent un moyen pour lisser leur investissement. »

Au bout d'environ trois ans, louer n'est plus rentable

Mais est-ce vraiment rentable, financièrement ? Tout dépend de la longévité de votre appa-

reil. Si vous le conservez deux ans – soit la durée moyenne en France –, la location peut être intéressante. Car de nombreux acteurs proposent une assurance contre la casse et le vol incluse dans le prix total. En comparaison, si vous pré-

férez acheter votre smartphone neuf et que vous y ajoutez une assurance, le tarif global risque d'être moins avantageux. Cependant, si vous le gardez plus de trois ans, l'intérêt financier de la location s'évapore le plus souvent.

Attention également aux coûts cachés que prélèvent les différentes entreprises. Chez Next Mobiles et Mobile Club, il faudra déboursier une franchise en cas de casse (environ 30 €). Chez Boulanger, où les offres de location sont bien plus chères que les autres acteurs du secteur, c'est justement cet atout qui est mis en avant et valorisé : « Nous n'avons aucune franchise pour la casse et le vol, assure Laurence Carrez, la directrice marketing chez Boulanger Location. Nos clients trouvent chez nous plus de sérénité. »

D'autres, enfin, proposent – comme Samsung – des offres sans assurance. Exemple avec l'opérateur Free qui a lancé une offre – Free Flex – en 2021, pour permettre d'acquérir un smartphone en étalant la dépense sur vingt-quatre mois. À la fin, le client satisfait peut opter pour une option d'achat et devenir propriétaire de son téléphone, comme pour un LOA. « C'est une offre qui est montée en puissance depuis son lancement, explique-t-on chez Free, sans indiquer de chiffres. Elle rencontre un succès et nous permet de croire sur ce marché, qui est aujourd'hui encore en retrait. »



Ce marché est encore un Petit Poucet. Mais il est scruté, car c'est une solution d'avenir.

Un expert du secteur de la location de smartphones



De nombreux acteurs du secteur se lancent notamment dans le leasing de smartphones, une forme de location avec option d'achat. *(Illustration)*

