

Apple : un si beau rêve

Gamme de machine ultra performantes G5 juste renouvelée, vente de musique en ligne en Europe, son produit iPod devenu une véritable icône culturelle, la marque à la pomme est plus en forme que jamais. Pourtant ses parts de marché dans le domaine de la fourniture de matériel et logiciel informatique, bien qu'en hausse (+12% sur les ventes de Mac au dernier trimestre 2003) restent confidentielles. Pour une entreprise, il reste en effet difficile financièrement de faire le choix Apple. Voici pourquoi.

La gamme, premières constatations.....	1
L'échelle des prix.....	2
Les prix qui fâchent.....	4
Peux mieux faire, sauf pour les exigeants.....	5

La gamme, premières constatations

Considérons les machines de bureau uniquement. La gamme actuelle compte quatre "familles" :

1. Les eMacs : machines d'entrée de gamme, intégrées, avec écran cathodique 17". Disponible uniquement en processeur G4 1,25 Ghz.
2. Les iMacs : machines de moyenne gamme, intégrées, avec écran plat de 15 à 20". Disponible uniquement en processeur G4 1,25 Ghz.
3. Les PowerMac G4 : en fin de vie, l'ancien fleuron des stations de travail Apple n'est plus disponible qu'en mono ou bi-processeur G4 1,25 Ghz, et probablement plus pour très longtemps.
4. Les PowerMac G5 : présentée comme l'"ordinateur personnel le plus puissant du monde", le G5 ne se décline désormais qu'en bi-processeur G5 de 1,8 à 2,5 Ghz.

Afin de compléter les stations de travail (fournies par défaut sans écran), Apple propose une gamme d'écrans plats (Apple Cinema Display) du 17 au 23".

Premier constat : la moitié "abordable" de la gamme se compose uniquement de machines intégrées (les écrans font partie de la machine). Si elle est très heureuse du point de vue design et élégance (surtout pour l'iMac qui reste magnifique sur le bureau), cette particularité est un réel handicap pour une entreprise.

En effet, le rythme de renouvellement des unités centrales reste souvent assez élevé afin de suivre les améliorations techniques (cycles de 3 voire parfois 2 ans). Les écrans, par contre, ont des cycles de renouvellement beaucoup plus longs (5 ans n'est pas exceptionnel pour un écran, qu'il soit cathodique ou plat).

Devoir obligatoirement changer les écrans à chaque renouvellement de machine est donc un très mauvais calcul. Imaginons par exemple le cas d'une entreprise s'équipant aujourd'hui en eMac 17" (pour ses postes bureautiques) et iMac 20" (pour ses postes créatifs). Au bout de 3 ans, le besoin se fait sentir de passer à une nouvelle génération de processeurs et mémoire.

- Première solution : transfert de machine.
Une technique classique consiste à mettre au rebut les "petites" machines (postes bureautiques) et passer les anciennes "grosses" machines vers les postes bureautiques.
Dans notre cas, cela signifie mettre au rebut les eMac 17" (en sacrifiant au passage

des écrans CRT 17" encore en parfait état de marche, mais admettons, la valeur d'un CRT 17" étant aujourd'hui très faible).

Cela signifie aussi doter les postes bureautiques d'iMac 20" (ces postes "petit budget" se retrouvent ainsi avec des écrans d'un luxe inouï). Et surtout, il est nécessaire de consacrer de nouveau un budget important à l'achat de nouveaux écrans 20" pour les postes créatifs.

- Deuxième solution : revente sur le second marché.
L'autre solution consiste à tenter de revendre les machines obsolètes sur le marché de l'occasion. Il est bien connu que le second marché se porte très mal en informatique (puisque le matériel neuf offre toujours beaucoup plus pour un prix en constante baisse). Dans notre cas la situation est encore aggravée. En effet les iMac 20" vont voir leur cote baisser en flèche à cause de l'obsolescence de leur unité centrale, alors que leur composante "écran" reste d'une valeur certaine.
La revente d'occasion de ces machines constituerait implicitement le sacrifice de la valeur de l'écran 20". A moins que l'avenir me contredise et que ces machines gardent une côte de l'occasion excellente grâce à un écran correctement valorisé... mais j'en doute.

Pour une entreprise, le verdict est simple : l'achat de la gamme iMac constitue un très mauvais investissement à moyen terme. Nous sommes donc contraints de nous concentrer sur la gamme PowerMac afin de séparer correctement les cycles d'achat d'unités centrales et d'écrans.

L'échelle des prix

Dans la suite de document, nous allons effectuer des comparaisons de prix entre la gamme Apple et des produits relativement équivalents dans le domaine du PC. Pour ce dernier j'ai choisi un des premiers constructeurs au monde, Dell, parce qu'il propose des machines et du support technique de qualité.

Deuxième constat : Si Apple se positionne de manière très soignée sur le très haut de gamme (nouvelle machine dual G5 2,5Ghz par exemple), on ne peut trouver aucune configuration d'entrée de gamme avec écran séparé. Ce comparatif donnera donc, à titre indicatif, le prix d'une unité centrale d'entrée de gamme chez Dell sans pouvoir y associer une machine Apple...

Nous allons examiner quatre configurations uniquement:

- Entrée de gamme:
Dell Dimension 2400 Celeron 2,6Ghz / 256Mo / 40Go UATA
- Moyenne gamme:
PowerMac G4 1x1,25 Ghz / 256Mo / 80Go UATA
Dell Precision 360 PIV 3,0 Ghz / 256Mo / 80Go UATA
- Haut gamme:
PowerMac G5 2x1,8Ghz / 256Mo / 80Go SATA
Dell Precision 650 2xXéon 3,2 Ghz / 256Mo / 80Go SATA
- Très haut de gamme:
PowerMac G5 2x2,5 Ghz / 512Mo / 160Go SATA

Dans tous les cas, le comparatif prévoit:

- Machine nue avec son système d'exploitation professionnel, support 3 ans,
- Supplément pour suite logicielle Office pro,
- Supplément pour passer la machine à 1Go / 120 ou 160Go,
- Supplément pour l'achat d'un écran plat séparé : 15" sur l'entrée de gamme, 17" sur la moyenne gamme, 20" sur le haut de gamme,
- Ainsi que le total pour la machine complètement équipée de toutes ces options.

La grille suivante regroupe les prix publics en € HT de ces configurations:

	Apple		Dell	
	Machine nue	Options	Machine nue	Options
Entrée de gamme	n/a		535	
Ms Office		n/a		360
Boost 1Go / 120Go		n/a		295
Sous-Total		n/a		1190
Ecran 15"		n/a		310
Total		n/a		1500
Moyenne gamme	1468		1209	
Ms Office		634		570
Boost 1Go / 160Go		292		350
Sous-Total		2394		2129
Ecran 17"		699		480
Total		3093		2609
Haute gamme	1863		3189	
Ms Office		634		570
Boost		562		380
Sous-Total		3059		4139
Ecran 20"		1299		746
Total		4358		4885
Très haute gamme	3060		n/a	
Ms Office		634		n/a
Boost		226		n/a
Sous-Total		3920		
Ecran 20"		1299		
Total		5219		n/a

Troisième constat : Si le prix des machines nues sans logiciel reste compétitif chez Apple, surtout dans le haut de gamme, le prix des options (plus de support, suite logicielle Office, écrans) est incroyablement élevé. Le tableau suivant montre le prix de ces options chez Apple, et chez Dell:

		Apple	Dell Dimension
RAM	256Mo -> 512Mo	66	66
	256Mo -> 1Go	199	199
Disque	80Go -> 160Go	91	91
	80Go -> 250Go	182	216
Services	Support 3 ans	266	97
Logiciels	Suite Ms Office Pro	526	473
Écrans	Ecran Plat 15"	n/a	315
	Ecran Plat 17"	699	481
	Ecran Plat 20"	1299	746
	Ecran Plat 23"	1999	n/a

Les prix qui fâchent

On voit clairement sur ces tableaux les prix qui feront hésiter lourdement toute entreprise.

Le prix du support tout d'abord.

Alors que Dell propose un support 3 ans sur site inclus dans le prix de ses machines Precision, il est en option, mais seulement à 100 € HT sur sa gamme Dimension. Apple quand à lui facture près de 300 € HT une extension de garantie de 1 à 3 ans, mais uniquement en retour ateliers, impossible d'avoir le support sur site ! Lorsqu'on sait que la mobilisation d'une machine lors d'un retour atelier peut être une dramatique perte de productivité en PME, on comprends mal comment Apple espère séduire les entreprises avec une telle approche du support... surtout à ce prix.

Pire, que penser d'un tarif aussi élevé pour une extension de garantie 1 à 3 ans ? Ce n'est très certainement pas le cas, mais on est en droit de se demander si un tel tarif est rendu nécessaire par un manque de fiabilité des machines. Un constructeur qui affiche, au contraire, un support de qualité (3 ans, sur site) à un prix très serré, se positionne d'emblée avec une image de robustesse.

Le prix des écrans ensuite.

Il est vrai que les écrans Apple Cinema Display sont très beaux. Leur qualité d'affichage est inégalée. Mais cela justifie-t-il un écart de prix de 50% (pour le 17") à 100% (pour le 20") par rapport à la concurrence ?

De plus, ce prix semble artificiellement gonflé. On constate en effet que l'écran de l'iMac 20" (en tout point identique au Cinema Display 20") est beaucoup moins cher comme le montre l'écart entre ces deux configurations en tout point identiques par ailleurs:

- PowerMac G4 1x1,25 Ghz + Cinema Display 20" + Apple Care
=> 2836 €HT
- iMac G4 1x25 Ghz 20" + Apple Care
=> 2268 €HT

Pas moins de 25% de différence de prix !!

Admettons qu'Apple souhaite proposer une gamme d'écrans élitistes. Etant donné son succès sur la clientèle graphisme / design, c'est probablement justifié.

Mais pourquoi ne pas proposer d'autres écrans plus accessibles ? Pourquoi ne pas proposer d'écran 15" seul ? Il reste bien sûr la possibilité pour l'acheteur de se fournir en matériel non-Apple pour les écrans. Quelques rares fabricants proposent des écrans compatibles ADC à des prix (un peu) plus compétitifs. Et il est toujours possible de connecter un écran "PC" sur un PowerMac via la liaison DVI, mais on perd alors les avantages de l'ADC.

Ces prix excessifs génèrent forcément une réaction négative lorsque le prix total d'une configuration PowerMac + écran s'affiche dans l'Apple Store. Alors que le prix de l'unité centrale seule aurait pu être une bonne surprise...

Le prix des logiciels.

Difficile de dire si la faute en revient à Apple ou Microsoft, mais toujours est-il que la suite Office professionnelle est plus chère de 11% chez Apple. Pire, Dell réussit à la fournir en version OEM avec ses configurations Dimension au prix de 300 €HT. Une version "allégée" (juste Word, Excel et Outlook) est même proposée pour 120 €HT.

Inversement, dans l'Apple Store la seule offre bureautique proposée est la suite complète Office professionnelle, au prix fort. Aucun rabais "OEM", aucune version allégée, pas de version "Small Business", rien. Tarif unique 634 € TTC. Ouch.

Le prix négocié, enfin

Interrogés à propos de la configuration haut de gamme évoquée ici, Apple refuse tout simplement le moindre rabais lors du devis. Cette machine vient de sortir donc pas de réduction. Après négociation, une mini ristourne de 5% pourrait être accordée. Dell au contraire, sans la moindre négociation se cale sur près de 15% de ristourne et aligne le prix de l'offre Office sur la gamme Dimension (soit une réduction de 400 euros HT !!).

Si les tarifs Mac peuvent rester acceptables à priori, une fois les devis effectivement obtenus, l'offre Apple perd encore en compétitivité.

Peux mieux faire, sauf pour les exigeants

Il apparaît donc qu'il ne manque vraiment pas grand chose à Apple pour être extrêmement compétitif pour les entreprises (d'un point de vue performance / prix, je ne parle pas du gain incroyable en productivité amené par le système d'exploitation de très grande qualité MacOSX).

1. Rationaliser le prix du support et le proposer en standard avec toutes les configurations professionnelles (qui achète une machine à 4000 € sans prendre l'Apple Care ?),
2. Effectuer le support sur site,

3. Rationaliser le prix des écrans seuls à la baisse, afin de coller aux prix pratiqués dans les solutions “intégrées” iMac, voire proposer une deuxième gamme d'écrans plus accessibles, y compris une entrée de gamme 15",
4. Renforcer la gamme de machines de bureau à écran séparés. Après la disparition imminente des PowerMac G4 il n'y aura plus d'entrée de gamme à écran séparé chez Apple !
5. Renforcer les liens avec Microsoft afin de mieux vendre la suite Office (prix OEM, plus de choix avec les versions Basic, Small Business et Pro).

En attendant, pour ceux qui auront le courage de voir plus loin que la (beaucoup) trop grosse facture après quelques clics sur l'Apple Store, il restera essentiellement pour alléger la facture à acheter des écrans de PCs plutôt que des Apple Cinema Display.

Par contre les entreprises exigeantes en grosse puissance sont gâtées par la pomme : même avec un magnifique Cinema Display 20", la configuration haut de gamme présentée ici reste 12% moins cher qu'un pâle équivalent PC. Sans compter qu'elles peuvent également tabler sur la nouvelle machine 2,5 Ghz pour encore plus de puissance.

Copyright © Eric Nicolas, Juin 2004.

* * * * *