



EN PRATIQUE

Par Véronique Méot

SMARTPHONE, PORTABLE S'ÉQUIPER À MOINDRE COÛT

Optimiser les dépenses liées à la gestion d'une flotte mobile passe par deux axes : avoir recours à la location pour bénéficier de services additionnels et opter pour des terminaux de seconde main, au bilan carbone moins lourd.

Modèles reconditionnés, réparation, location, recyclage... le marché du smartphone et du portable en France suit les préoccupations environnementales des consommateurs, qui se partagent aussi désormais dans les entreprises. Pourquoi équiper ses collaborateurs ? « D'une part, pour être certains que chacun dispose d'un appareil compatible avec les logiciels utilisés dans l'entreprise ainsi qu'avec les applications métiers développées, et d'autre part, pour unifier le parc et éviter les tensions entre salariés », répond François Amiot, directeur général de Remober (Codeogroup), fournisseur de services mobiles aux entreprises. Faut-il pour autant allouer des terminaux à tous les collaborateurs ? Pas forcément. Mais dans de nombreux secteurs, il est important de fournir des terminaux au moins aux commerciaux et aux techniciens.

La location, solution "sans souci".

« D'un point de vue purement financier, la location n'est pas moins chère que l'achat, en revanche elle protège l'usage », affirme Antoine de Verneuil, fondateur de Strapp Mobile, spécialiste de la location de smartphones. La formule semble mieux répondre aux besoins, compte tenu de la multiplication des tâches exécutées via le smartphone (appel, e-mail, recherche web, accès aux applications métiers, etc.). « Le loyer comprend la perte de la valeur du téléphone, son amortissement et des services additionnels », précise Antoine de Verneuil. Par exemple, chez Strapp, la location d'un Samsung Galaxy A21S

démarre à partir de 9,99€ HT par mois et par appareil. Ce smartphone, considéré comme un modèle en entrée de gamme, est disponible au prix public de plus ou moins 200€ selon les distributeurs. Le prestataire s'engage à fournir le téléphone, mais aussi le contrat d'assurance contre la casse et le vol, les équipements de protection (coque et verre trempé), le remplacement en 24 heures en cas de pépin, une assistance à distance. Autre avantage, en fin de contrat, Strapp Mobile permet aux salariés en fin d'engagement de racheter leurs terminaux et de bénéficier ainsi de matériel à moindre coût, soit entre 10 et 20% du prix du neuf, tout en offrant une seconde vie aux smartphones. Chez Triliz, qui se positionne également sur ce marché, Victor Thion, CEO, évoque notamment « une assurance casse et vol sans franchise qui fait la différence, une interface de gestion de la flotte gratuite et des services de maintenance organisés via des partenariats avec des ateliers basés en France ».





On le voit, la location est plus onéreuse que l'achat, mais libère l'entreprise des contraintes liées à la gestion de la flotte. Elle s'avère pertinente pour les gros usages.

Reconditionnés, reprise... L'offre de modèles reconditionnés se développe et procure aux PME un bon moyen de se mettre en cohérence avec leur politique RSE. Attention néanmoins à l'origine de la collecte et à la localisation des ateliers qui ne sont pas toujours précisées par les plateformes du secteur. « Si les produits sont collectés en France ou en Europe, ils seront mieux adaptés au réseau. Ils seront plus efficaces en termes d'impact carbone. Les smartphones venus des États-Unis fonctionnent bien en France, mais leur impact environnemental est plus lourd », estime Marlène Taurines, directrice associée de Sofi groupe/Smaaart. Chez ce spécialiste du reconditionné, les appareils suivent tous le même process industriel, du diagnostic à l'entrée au contrôle qualité à la sortie, et ce quel que soit leur état. Il accompagne ses clients dans le choix des modèles : « Les plus récents se dévaluent rapidement, il est moins coûteux d'opter pour des modèles qui ont quelques années », glisse Marlène Taurines. Il aide également dans la mise en place d'une flotte reconditionnée, pas toujours bien perçue par les salariés. « Nous communiquons alors sur l'engagement responsable de l'employeur et cibifrons l'impact positif afin de valoriser la démarche », ajoute la dirigeante. Une autre solution suggérée par Remober consiste à prolonger l'usage de la flotte. « Nous proposons à nos clients de conserver un an de plus leurs équipements, en leur fournissant des services de réparation et en les incitant à acheter des appareils reconditionnés en complément », déclare François Amiot. Pour optimiser les frais, Remober propose également des offres de reprise aux entreprises qui souhaitent renouveler entièrement leur parc. « Grâce à la reprise, l'entreprise finance entre 10 et 20% de son nouvel investissement », estime le directeur général. Enfin, cet expert recom-

« Nous avons choisi la location pour des raisons de trésorerie »

Benjamin Corsini
Directeur général de Wino

Editeur de solution de gestion de points de vente pour les métiers de bouche, Wino loue ses flottes de smartphones et de PC portables. « Nous avons choisi cette formule pour des raisons de trésorerie. Notre entreprise est en croissance, nous souhaitons éviter des sorties trop importantes pour ce type d'investissement », confie Benjamin Corsini. Wino fait appel à Triliz. « Nous avons regardé les différentes offres sur le marché et échangé avec plusieurs acteurs, Triliz nous est apparu comme étant le plus réactif et surtout le plus transparent », ajoute-t-il. Plusieurs arguments ont fait mouche : le remplacement à J+1 du matériel en cas de problème, l'absence de coûts cachés, notamment au niveau de l'assurance, sans franchise à payer, la mise à disposition d'un outil de gestion de flotte qui permet de savoir où se trouve le matériel. Des services qui facilitent le quotidien. « Aller chercher les équipements, les envoyer en réparation, bref gérer la maintenance d'un parc s'avère chronophage et fait perdre en productivité. Avec la location, nous sommes libérés de ces contraintes », témoigne encore ce dirigeant. Les coûts sont lissés et la flexibilité de la solution est perçue comme un avantage.



WINO
Solution de gestion de point de vente
Paris (X)
✦ Benjamin Corsini, directeur général, 28 ans
● SAS > Création en 2015 > 10 collaborateurs
CA 2020 NC



mande aux entreprises de « veiller à l'effacement des données avant le changement de flottes pour rester en conformité avec le RGPD ». Un service que Remober assure – le prestataire est certifié Blancco, logiciel d'effacement et de destruction de données –, tout comme la gestion plus globale de fin de vie du parc, collecte comprise. ■

@Chef_Entreprise



Choisir des équipements reconditionnés véhicule une image "durable" de l'entreprise.

Avec le contrat de location, le remplacement du matériel perdu, volé ou cassé est prévu.



La location ne représente pas forcément une solution moins onéreuse que l'achat.

Certaines usines de reconditionnement sont implantées hors d'Europe...