

Le guide ultime

Valoriser ses équipements en fin de vie



 **dipli**

Lorsque votre équipement IT ou mobile est remplacé, plusieurs choix s'offrent à vous. Vous pouvez organiser une vente au personnel, vendre le stock en externe ou faire un don à une association. Ou les trois !

La gestion de ces canaux peut s'avérer complexe et surtout très chronophage.

Ne laissez pas dormir vos flottes une minute de plus, on a la **solution** pour vous !

Ce **guide** vous présente les étapes clés pour la prise en charge complète de vos équipements, depuis la collecte au réemploi, interne ou externe. Non seulement, vous allez tirer une meilleure valorisation, mais vous allez découvrir les avantages d'un service de fulfillment digital qui vous accompagne dans vos projets liés à l'économie circulaire.

Libérez-vous des contraintes et concentrez-vous sur votre core business.



CHAPITRE

01

Auditer votre stock

CHAPITRE

02

Valoriser ses équipements

CHAPITRE

03

Obtenir un impact RSE positif

CHAPITRE

04

L'outil tout-en-un

CHAPITRE 01

Auditer votre stock



Un audit interne

La première étape consiste à **répertorier** tous les numéros de série (ou IMEI), cette étape est cruciale, c'est le point de départ de la traçabilité produit. Vous allez avoir besoin du numéro de série à chaque étape (réparation, revente, garantie).

Ensuite, il faut regrouper le maximum **d'informations techniques** sur vos produits : données utilisateurs présentes ? MDM (mobile device management) installé ? Blocage opérateur actif ? Blocage iCloud ? Produits fonctionnels ? Aspect esthétique ?

Des tests seront à prévoir pour différencier les appareils hors d'usage, de ceux qui le sont encore et qui peuvent être revalorisés.



CHAPITRE
01

Un audit externe

Si vous n'avez pas assez d'informations sur le matériel, un audit complet par un prestataire externe sera nécessaire.

Il faudra les comparer au préalable (localisation, coûts & engagements) et sécuriser le flux avec un contrat de couverture des risques.

Pour gagner du temps dès l'audit, contactez-nous !

Auditez votre stock

CHAPITRE 02

Valoriser ses équipements



La distribution

LA VENTE EN INTERNE

C'est une option intéressante qui permet de valoriser vos équipements tout en proposant à vos collaborateurs d'accéder à des tarifs avantageux. Il vous faudra cependant gérer la maintenance du site e-commerce, la mise à jours des stocks, les factures & paiements et la traçabilité des IMEIs (ou N°de série) vendus dans le livre de police digital.

La vente aux particuliers implique également un respect du code de la consommation, pour la période de rétractation ou la garantie légale de conformité notamment.

LA VENTE EN EXTERNE

Vous pourrez également vendre à un professionnel (reconditionneurs, réparateurs, brokers) ou sur différentes plateformes de l'occasion.

Il faut donc préparer un contrat spécifique, anticiper une négociation sur le prix, faire le recouvrement, préparer la facturation.

Nous proposons un service clef en main pour gérer vos ventes en marque blanche et sans contrainte.

Tout centraliser pour s'affranchir des risques et préserver les valeurs. Si votre choix est d'intégrer le don à une association sur tout ou une partie de votre matériel, nous proposons aussi cette possibilité.

Suivre ses ventes

C'est parti, vos flottes sont répertoriées et les ventes ont démarré sur les différents canaux secondaires. Et maintenant, comment allez-vous suivre votre performance ?

Chez Dipli, nous vous proposons **un dashboard unique** qui vous permettra de suivre au même endroit les ventes de l'ensemble des canaux de distribution (la vente au personnel, les marketplaces, les revendeurs, le B2B etc.).

Ce dashboard pourra aussi vous aider dans votre stratégie prix si besoin.



CHAPITRE 02

Reporting et performance

A la fin de la vente, il faut pouvoir extraire et analyser vos ventes et valeur par produit.

Certaines lignes de vos produits auront été plus liquides et demandées que d'autres. Il faudra alors s'assurer que ces lignes ont pu compenser les baisses de prix éventuelles opérés sur d'autres lignes moins liquides.

Pour calculer la performance, il faut retirer l'ensemble des coûts logistique, audit, réparation, et commissions de distribution de vos prix de vente. Ce montant constitue votre valeur résiduelle.

Nous vous proposons un tableau de suivi pour suivre **tous ces indicateurs en temps réel**.

Trouvez un spécialiste

CHAPITRE 03

Obtenir un impact RSE positif



Réduire son impact

L'engagement écologique est en hausse chez les acteurs du **B2B et du B2Gvt (Marchés publics)**.

Acheter ou vendre des produits reconditionnés vérifiés est un acte à fort impact.

En donnant une seconde vie aux produits technologiques, vous participez à l'amélioration de votre empreinte écologique, et donc à la construction d'une **stratégie RSE** solide !

Par rapport à un appareil neuf, 1 appareil reconditionné :

- évite entre **55 et 91%** d'impact environnemental par année d'utilisation
- prévient l'extraction de **82 kg** de matières premières (nécessaire à la fabrication d'un produit neuf).
- Economise **25 kg de CO2** ou GES.



CHAPITRE 03

Mais comment chiffrer votre bonne action ?
Combien avez-vous économisé de matières premières et de CO2 **grâce à la remise en circulation** de vos appareils ?

À l'heure où il faut inverser la courbe du changement climatique, **vous pouvez apporter un impact immédiat et positif** pour contrer l'impact des produits tech !

Vous souhaitez sensibiliser vos collaborateurs et votre réseau sur cette initiative ?

Nous délivrons un **"Certificat Impact"** dont la méthodologie a été **accréditée par l'ADEME**, contactez l'équipe Dipli pour en savoir plus.

Je suis intéressé(e)

CHAPITRE 04

L'outil tout-en-un



CHAPITRE 04

Chez Dipli, nous pilotons chaque étape de la valorisation de vos stocks dans un outil tout-en-un intuitif.

Ne multipliez plus les prestataires et les intermédiaires. Nous vous proposons **l'unique solution de supply chain** intégrée transparente de bout en bout, 100% dédiée à la seconde main.

Réservez une demo

Nous gérons vos actifs, de la collecte au cash back grâce à notre expertise. Vos factures et paiements sont unifiés.

Une seule plateforme entre vous et les marchés finaux pour augmenter vos valeurs résiduelles grâce à notre service **fulfillment** personnalisé.

CHAPITRE 04

En résumé, il y a plusieurs avantages à externaliser ces différentes étapes avec nos équipes **spécialistes** de la seconde main:

- *Vous gagnez du temps*
- *Vous augmentez les valeurs résiduelles*
- *Vous affinez vos stratégies prix omnicanales*

Vous avez un projet d'achat de matériel reconditionné ?

Gagnez du temps et **utilisez notre hub de commande Dipli** : traçabilité du produit, gestion des retours, variété de fabricants, un catalogue de vendeurs certifiés, suivi des performances en temps réel, et paiement facilité par nos factures unifiées !



CHAPITRE 04

Maintenant que vous avez une vue plus nette sur le service fulfillment, êtes-vous prêt à sauter le pas ?

Si vous avez encore des questions, adressez-les à un spécialiste du fulfillment.

Contactez-nous

Nous sommes capables d'analyser vos besoins selon votre situation, et faire grandir votre business.

