



Transcription Podcast – Aout 2024 DIGITIM INSIDE #Episode4

Bonjour et bienvenue sur Digitim Inside, le podcast qui facilite la vie des DSI.

Digitim Inside donne la parole aux professionnels des parcs de terminaux mobiles pour répondre aux enjeux des DSI. Vous y trouverez de l'inspiration pour gérer plus efficacement vos terminaux mobiles.

Vous me suivez ?

Bonjour et bienvenue sur ce nouvel épisode de Digitim Inside. Aujourd'hui encore, on va parler numérique et surtout numérique responsable. Et pour m'accompagner dans ce voyage, j'accueille Thierry.

Thierry, bienvenue. Bonjour Célia, merci.

Alors quand on parle de numérique responsable, on pense à quoi Thierry ? On pense à plusieurs choses Célia.

On pense déjà au fait d'**économiser de l'empreinte carbone**. Il faut savoir que 2,5% de l'empreinte carbone en France est liée aux produits numériques. Donc la part du smartphone, du PC et de la tablette y est pour un sujet quand même assez conséquent.

On pense aussi à **cycle de vie**, puisqu'en fait on a des produits qui durent 12, 24, 36 mois et un mois, mais on pourrait les réutiliser.

Et donc du coup, comment gérer cet aspect du cycle de vie ? L'optique, c'est d'arriver à faire économiser de l'empreinte carbone à nos clients, mais aussi donner une seconde vie à des produits de mobilité. Et du coup, quand on pense produits éco-responsables chez Digitim, on pense à ces deux éléments-là.

Et donc c'est comme ça qu'on a eu une approche de créer une marque qui s'appelle DigiGreen.

Et concrètement, tu peux nous expliquer en quoi DigiGreen répond aux enjeux du numérique responsable ?

À plusieurs niveaux. En fait, le premier niveau, c'est déjà apporter une seconde vie à un produit, un smartphone ou une tablette.

Et donc on trouvait intéressant d'apporter une **offre pour les DSI, les RSI, les responsables de gestion de flotte**, une offre qui leur permette aujourd'hui de pouvoir monter en gamme,

parce que c'est aussi ça l'idée. Ce n'est pas réserver uniquement les produits haut de gamme au col blanc, mais aussi descendre ces produits-là à un usage un peu plus médian au niveau de l'entreprise. Donc l'idée, c'est d'apporter un produit où je monte en gamme, mais également où je vais pouvoir lui donner une seconde vie, puisque ce produit-là qui est utilisé du grand public, je vais pouvoir l'amener dans le monde de l'entreprise.

Et donc concrètement, on est plutôt sur des produits quand même assez iOS, donc Apple. Et donc c'est de dire qu'une entreprise qui n'avait pas les moyens aujourd'hui de se payer un iPhone 12 ou un iPhone 13, aujourd'hui, avec un produit reconditionné, elle va pouvoir équiper ses collaborateurs d'un iPhone 12. Globalement, au prix d'un iPhone 11.

Et donc c'est quand même très intéressant dans cette logique de monter en gamme. Donc on est bien dans cette logique de je donne une seconde vie à un produit qui vient du monde du grand public, que j'amène dans le monde de l'entreprise. Et en plus, du coup, je réduis mon empreinte carbone, puisque globalement, mon empreinte carbone, je la divise par deux ou par trois, puisque ce qui coûte beaucoup en termes de déchet, c'est de produire quelque chose.

Et là, le produit, il n'est pas reproduit, il y a juste des pièces qui sont rechangées. Et en plus, c'est fait en France. Et donc, du coup, on est vraiment dans une logique de recyclage.

Et on trouvait ça très intéressant chez Digitim d'apporter autour de Digigreen une approche où je donne une seconde vie, où je fais économiser de l'emprunt de carbone. Et en plus, j'ai une réduction de mon tarif, puisque pour faire participer nos clients à cette logique-là, on leur redonne de l'argent quand on récupère leurs produits, puisque les produits, on va leur donner une troisième vie. Donc, on est vraiment dans une logique assez cohérente de cette logique de LifeCircle, d'un produit de mobilité.

Cercle vertueux, effectivement. Et donc, je comprends que cette offre répond à des enjeux environnementaux. Et il me semble également que l'offre coche une case intéressante pour nos DAF, directrices administratives et financiers.

Tu peux nous expliquer pourquoi ? À plusieurs titres, puisqu'on est dans de l'usage. Donc, on est sur un coût par utilisateur par mois qui imbrique un bon nombre de services, puisqu'on a le produit de mobilité reconditionné, mais également les offres d'échanges, panne-case. En plus, la partie déploiement, la partie accessoirisation qui est intégrée dedans, et également la notion du cycle de vie et du workflow d'arrivée/ départ des collaborateurs.

Donc, on est sur un coût qui est fixe, qui est connu, qui ne fluctue pas. Pendant la durée de vie d'usage du produit et qui est définie par le DAF ou par la DSI. Et donc, on est sur des périodes moyennes aujourd'hui, on va dire médianes de 24 mois.

Mais on a aujourd'hui bon nombre d'entreprises qui vont sur du 36 mois. Et donc, du coup, on est sur un cycle où au bout de 24 ou au bout de 36, hop, on refait remonter en gamme l'entreprise. Donc, pour donner un exemple concret, j'équipe mes collaborateurs d'un iPhone 11.

24 mois après, je vais passer sur un iPhone 12. 24 mois après, je vais passer sur un iPhone 13 et ainsi de suite. Et donc, du coup, je suis bien dans cette logique de montée en gamme.

Mais en même temps, je refinance à chaque fois un bout de mon redéploiement futur, puisque Digitim a créé cette **prime écoresponsable** qui redonne du pouvoir d'achat, quelque part, au DAF des entreprises en France.

Est-ce qu'il y a un exemple que tu voudrais nous partager, très concret, que vous auriez géré grâce à Digigreen ?

Un de nos top 5 clients avec lequel on travaille d'ailleurs depuis très longtemps. Et on est en train de développer aujourd'hui la partie MIA avec eux.

On a aujourd'hui déployé plus de 3400 terminaux reconditionnés. Ce client est un grand acteur du luxe. Il avait besoin aujourd'hui de pouvoir rééquiper sa flotte de manière assez récurrente.

Et on a défini avec lui des cycles de déploiement. Et pour justement coller à cette logique d'uniformisation et d'économie, on l'a tout de suite orienté sur du reconditionné, ce qui nous a permis de lui faire gagner aujourd'hui 182 tonnes de CO2 depuis la relation contractuelle que l'on a avec lui, et qui lui permet justement d'avoir une logique complètement écoresponsable sur la partie smartphone. Donc un bon levier pour baisser l'empreinte carbone et les coûts.

Merci beaucoup pour ces éléments éclairants Thierry. Merci Célia pour l'invitation. On se retrouve pour un prochain épisode.

Et on vient d'ailleurs de m'indiquer qu'un certain Fabien a des choses à nous partager sur les enjeux du secteur de l'éducation. J'ai hâte de vous en parler. A bientôt.

Vous avez aimé cet épisode ? Encouragez-le en lui mettant la note maximale sur votre plateforme d'écoute préférée et ajoutez un commentaire, on adore vous lire. A bientôt pour un prochain épisode.