

econocom

Responsible Digital Entrepreneur

REMARKETING SERVICES

The e-waste challenges

TODAY'S E-WASTE CHALLENGES

21% growth of e-waste
since 2014



e-waste to double by
2030



Only 17% of e-waste is
collected



+3% EEE products
annually

shorter lifecycles

less repair

Eco-responsible

- On average, one person's carbon footprint is = to 1,200 Kgs CO₂/year on the usage of the internet and technology.
- Producing one smartphone needs 75kg of materials.
- End-of-life service includes Logistics, audit/data-wiping, refurbishment, and recycling. Traceability
- We have a large stock of refurbished equipment that can be reused.
- Econocom collected 25,000 devices a year and has the ambition to double that by the end of 2023.
- Q1-Q3, Econocom collected more than 25,000 devices, 73% refurbished vs. 27% recycled.



Sustainable & circular solutions

Lifecycle approach

Econocom's strategy & offerings around durability

VERS UNE GÉSTION DURABLE ET CIRCULAIRE DE VOTRE MATÉRIEL INFORMATIQUE

RECYCLER •

Les déchets électroniques représentent un problème de plus en plus préoccupant.

Econocom collabore avec des partenaires certifiés en IT dans le domaine du recyclage.

RECONDITIONNEMENT ET SECONDE VIE

Les équipements usagés et obsolètes peuvent être restaurés selon leurs spécifications d'origine.

Econocom achète vos ordinateurs, laptops, smartphones et tablettes. Chaque année, Econocom rachète 30.000 desktops, laptops, smartphones et tablettes d'occasion en B2B.

Econocom se charge du transport et du nettoyage des données et cherche à donner à l'appareil une seconde vie responsable.

REPARER

Grâce aux contrats de maintenance, la durée de vie de la 1ère utilisation peut être prolongée.

- Econocom propose des services de réparation qui vont plus loin :
 - > Réparation sur place
 - > Enlèvement et retour + échange facultatif
 - > Dépôt au bureau
- Third Party Maintenance / services EOL pour vos serveurs et systèmes de stockage

REUTILISER PLUTÔT QUE JETER

Réduire son empreinte carbone numérique relève du défi.

Econocom vend des équipements d'occasion pour le marché professionnel B2B.

Saviez-vous que le CO₂ moyen d'un smartphone est de 37 kg ?

Et que la fabrication d'un laptop représente entre 400 et 600 kg d'équivalent CO₂ ?

REDUIRE

L'efficacité de la production et de la consommation constitue un maillon essentiel d'une chaîne durable dans le domaine informatique.

Econocom travaille avec un écosystème de marques de renom. Ces fabricants sont engagés dans la conception et la production de matériel modulaire. Ils se concentrent sur la réduction de la consommation d'énergie et des emballages, sur un transport écologique.

L'USAGE ET L'AS-A-SERVICE

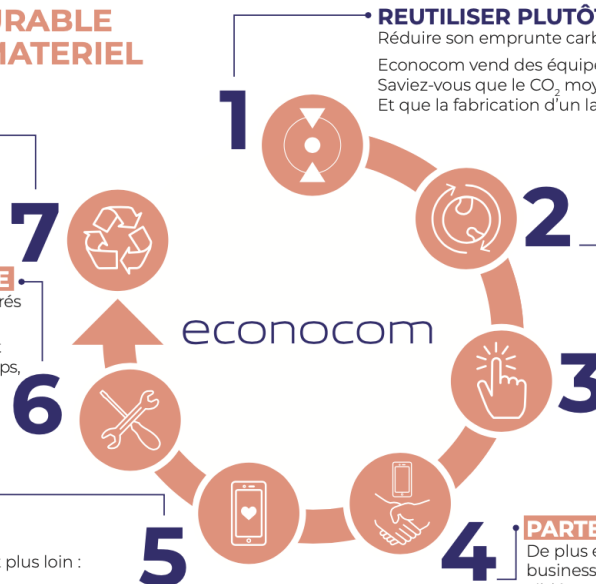
Le marché évolue : de la possession à l'utilisation, du produit au service.

Econocom accompagne les organisations dans cette transition vers une solution «as-a-service» tout-en-un moyennant un abonnement mensuel, services compris.

PARTENARIATS AS-A-SERVICE

De plus en plus d'entreprises passent d'un business model axé sur la vente à un modèle ciblé sur le service, «as-a-service».

Dans son rôle d'intégrateur, Econocom soutient les organisations dans leurs processus administratifs, financiers et logistiques.



**What does the market
want?**

1) STIB

Gestion du matériel en fin de vie :

Le soumissionnaire aura, à la demande de la STIB, la charge de procéder à la récupération du matériel en fin de vie et de sa valorisation auprès d'un expert du marché de l'occasion (broker) ou de projets sociétaux prioritairement en région bruxelloise. Quel que soit l'approche, ceci devra être validé par la STIB.

Le matériel en fin de vie sera traité en suivant la chaîne de valeur suivante : réparation / préparation en vue d'une réutilisation / recyclage / valorisation / élimination. La préparation des articles destinés à être réutilisés ainsi que les opérations de recyclage et d'élimination du matériel défectueux (ou des composants nécessitant un traitement sélectif) doivent être effectuées en pleine conformité avec les exigences de la Directive (refonte) DEEE 2012/19/UE et particulièrement de son annexe VII portant sur le traitement sélectif des matériaux et composants des déchets d'équipements électriques et électroniques. Le prestataire sera en mesure de fournir, au cours de l'exécution du contrat, la présentation de certificats de conformité valables pour les installations de traitement des DEEE qui seront utilisées.

Annuellement, l'adjudicataire fournira un rapport sur le matériel en fin de vie dont il a pris en charge la gestion. Il rendra compte de la proportion d'articles réutilisés et recyclés, les projets sociétaux qui ont éventuellement bénéficiés du matériel reconditionné. Il indiquera également si les articles gérés sont restés dans l'Union européenne ou ont été exportés.

Econocom
Solutions

One
DIGITAL
company

1) SNCB

1.1.1 gestion du matériel en fin de cycle de vie

Basé sur l'inventaire des assets (ITAM^[1]), les objectifs sont :

- **Identifier le matériel à remplacer soit, en priorité, par du matériel existant éventuellement reconditionné**, soit par du matériel neuf, en tenant compte de la capacité de traitement mensuelle prévue pour les équipes de l'adjudicataire. (voir section 3.2.2)
- Via un workflow, d'émettre divers mails de communication et de décision vers l'utilisateur concerné et différents responsables pour les validations. Environ 6 à 8 semaines avant le fin du cycle de vie, le workflow présentera à l'utilisateur un portail où il pourra choisir dans un agenda prévisionnel de dates et créneaux d'installations en fonction des différents opérateurs (adjudicataire ou groupe de Local-IT par région).
- De disposer d'un forecast du nouveau matériel à commander et préparer

1.2 RETRAIT ET DÉCOMMISSIONNEMENT DE L'ANCIEN MATÉRIEL

- **Retrait** : Les Local-IT et VIP-support accumulent tous les anciens équipements lors des remplacements et installations assurés par eux. Ils pourront demander à l'adjudicataire de venir enlever ces anciens équipements. L'adjudicataire peut aussi procéder aux enlèvements sur base d'un passage mensuel.
- **Wipe** : L'adjudicataire devra appliquer un processus d'effacement certifié pour les équipements tels que ordinateurs, tablettes, smartphones, imprimantes, ... qui détiennent des données locales.
- **Revente** : L'adjudicataire s'occupera de la revente du matériel à un broker professionnel. Les valeurs résiduelles de ce matériel seront rétribuées à la SNCB. Il est de la responsabilité de l'adjudicataire de conserver ledit matériel dans l'état dans lequel il l'a reçu (câbles et accessoires compris). La SNCB doit avoir accès en tout temps à la liste du matériel entreposé et doit pouvoir contrôler les listes fournies par le broker désigné. Le soumissionnaire fournira lors de son offre un prix de revente tel que proposé par le broker pour chaque type de matériel. Pour référence, les différents types de modèles actuels du parc informatique sont repris dans une liste en annexe. Les reventes seront créditées par l'adjudicataire à la SNCB.
- **Waste** : les équipements retirés qui ne peuvent être revendus (trop anciens, défectueux, ...) seront triés par l'adjudicataire et traités en déchèterie selon les normes et règles en vigueur.
- **Inventaire** : l'adjudicataire établira un inventaire des équipements récupérés et revendu et aussi qu'une liste du matériel envoyé en déchèterie. Ces listes seront remises à la SNCB afin de pouvoir mettre à jour nos inventaires.

1.3 RETRAIT ET RECONDITIONNEMENT DE MATERIEL REUTILISABLE

On entend par matériel réutilisable les laptops, desktops et moniteurs qui n'ont pas encore atteint la fin de leur cycle de vie. Ils sont toujours sous contrat de maintenance mais sont inutilisés et conservés dans divers stock régionaux.

La SNCB opte pour une solution de gestion centrale du matériel en standby et de la réduction du renouvellement systématique. Celui-ci sera retiré par l'adjudicataire lors de ses livraisons ou reprises de matériel à décommissionner dans les stocks des local-ITs régionaux.

Le matériel récupéré sera réuni dans un stock central, dans le but de les réassigner vers d'autres utilisateurs. Ces équipements seront livrés aux Local-IT's ou utilisateurs finaux de la même façon que pour du matériel neuf.

Dans le cadre du lifecycle management, les remplacements par du matériel reconditionné est à favoriser systématiquement (codé RefurbCfg). La fourniture de matériel neuf ne peut s'effectuer que s'il n'y a pas de matériel reconditionné disponible à ce moment-là.

1.3.1 Equipements concernés par le reconditionnement: laptops, desktops, moniteurs, docking stations.

1.3.2 La gestion du reconditionnement comprend :

- o Reprise du matériel en standby dans les stocks régionaux des Local-IT's
- o Séparer le matériel qui peut être reconditionné de celui à décommissionner
- o Stockage séparé chez l'adjudicataire
- o Communiquer la liste du matériel stocké à l'équipe ICT de la SNCB. (Celle-ci mettra à jour l'ActiveDirectory)
- o Effacer les données (wipe data) et fournir un certificat

- Mettre à jour le device status dans l'ITAM
- Assigner ce matériel à des utilisateurs dont l'équipement arrive en période de remplacement fin de lifecycle s'il correspond au même profil HW. Le processus de l'assignation provient du module LCM (voir section 3.5.3, page 25)
- Nettoyage extérieur, +intérieur dans le cas des desktops
- OS staging (SOE) sera mis à jour.
- L'asset tag reste inchangé. Au cas où l'asset tag est abîmé, il sera remplacé par une nouvelle étiquette portant le même numéro.
- Livraison Local-IT ou livraison + installation selon les paramètres repris dans l'ITAM pour l'asset à remplacer. Mêmes procédures que pour le matériel neuf. Selon la date planifiée par l'utilisateur dans le portail planning des installations.

Remarketing solutions Offers

1. Get sustainable value from your “end of 1st life” devices

Example:

- sell your end-of-life devices to Econocom at 120 €,
- we process it in a responsible way

on average:

80% get a second life

20 % are recycled in a responsible way

Econocom
Solutions

One
DIGITAL
company

2. Buy new devices and pay a part by giving back your “end of 1st life” devices

Example:

Buy a new device from Econocom at 1.000 €
and sell a device to Econocom at 120 €

- Either you buy at 880 € net for the new one
- Or you buy at 1.000 € and you sell at 120 €

Econocom
Solutions
New devices

3. Get new devices at a reduced price by paying upfront a lower price thanks to the return at the end

Example (indicative):

Order a new device from Econocom with a value of 1.000 € and define your usage period (case by case 24-36-48...months)

- 900 € paid at once at delivery
 - 36 months usage
 - Return after 36 months (in good condition) or extend
- Immediate benefit of the end-of-life value
- Econocom takes care of second life or recycling

Econocom
Solutions
New devices

4. Get new devices, pay per month. we take into account the anticipated value of those devices at the end

Example (indicative):

Order a new device from Econocom with a value of 1.000 €

Define your usage period (case by case 24-36-48...months)

- 28,4 €/month
- 36 months usage
- return after 36 months (in good condition)
- or extend

=> spread payment

=> flexibility in asset life-cycle

- › benefit of the end-of-life value
- › Econocom takes care of second life or recycling

Econocom
Solutions
New devices

5. Temporary use of second hand devices

Example:

- Order a second life device
- Use it at 15 €/month
- Return it after use

→ Reduce your CO2 footprint by >70 %

→ Get flexibility : pay as you use

cfr. Covid examples with Hospitals and call centers

→ Get solutions when delivery times on new are uncertain, temporary personnel...

→ Econocom takes care of third life or recycling

Econocom
Solutions
Refurbished devices

6. 2nd hand / refurbished devices with guarantee

Example:

Buy a 2nd life device at a significant discount to new

- Reduce your Co2 footprint by >70 %
- Value for money

Econocom
Solutions
Refurbished devices

7. Access to 2nd hand/ refurbished devices with guarantee to your employees

Example:

Webshop and services to facilitate the purchase of 2nd life device by your employees

- Reduce the CO2 footprint
- Value for money
- Employee satisfaction

Econocom
Solutions
Refurbished devices

9. Servers & datacenter Third Party Maintenance



Econocom provides “third party” infrastructure maintenance for all your multi-brand datacenter equipment, including servers, storage and network equipment.

Service for all major brands: HP, Dell, EMC, Cisco, IBM, Oracle, HDS, NetApp, Fujitsu.

We provide support during the whole lifecycle of your systems, from purchase to decommissioning.

Extend the life of your systems and save up to 50-70% on maintenance costs.

Using equipment that has reached the end of its support life or EOSL does not systematically mean you need to buy new ICT equipment. As long as your current setup is still in perfect condition and fulfills your business needs, there is no need for replacement and investing again, right?

Remarketing Customer case

Customer case:

1) Aon:

Offer: Buy-back

Nombre d'appareils: 430

Revenue: 40K

Marge: 21%

Référence : le client nous a contactées pour faire une évaluation de leur parc actuel.
Satisfait par la première reprise et résultat de la vente, ils nous recontactent tous les 6 mois
Avec des nouvelles listes de matériel à reprendre.

2) Vandeputte:

Offer: Buy your own device.

Nombre d'appareils: 195

Revenue: 30K

Marge: 20%

Référence : le client désirait vendre son matériel, mais aussi donner l'opportunité aux employés de Vandeputte de racheter leurs propres PC, après que le process de data-wiping/refurbishment soit effectué.

Econocom Solutions

One
DIGITAL
company

Customer case:

3) SNCB:

Offer: **Guaranteed buy-back**

Revenue: 1.3M over a period of 5 years

Marge: (10%)

Référence : le client nous a demandé dans le cahier des charges d'offrir une valeur de reprise des équipement actuel, mais aussi des valeurs sur les équipements que nous leur vendons sur une période de 6 ans.

Econocom Solutions

One
DIGITAL
company

- **Force :**

Un processus efficace et rapide, comprenant la logistique, un audit complet et détaillé, des certificats d'effacement de donnée renommé, un service de reconditionnement et un service de recyclage selon les normes européennes. Un processus permettant de traiter plus de 50,000 pièces par an.

- **Faiblesse :**

Nous travaillons 100 % en manuel ce qui pose souvent des problèmes administratifs en interne.

- **Opportunité :**

avec le retard de livraison global + inflation, le marché de l'occasion a pris en valeur. Ce qui nous permet d'offrir de très bons prix de rachat, mais aussi de proposer du matériel second main à des prix élevés.

- **Risque :**

Sur le marché du rachat de matériel, nous risquons de nous retrouver face à nos partenaires actuelles.

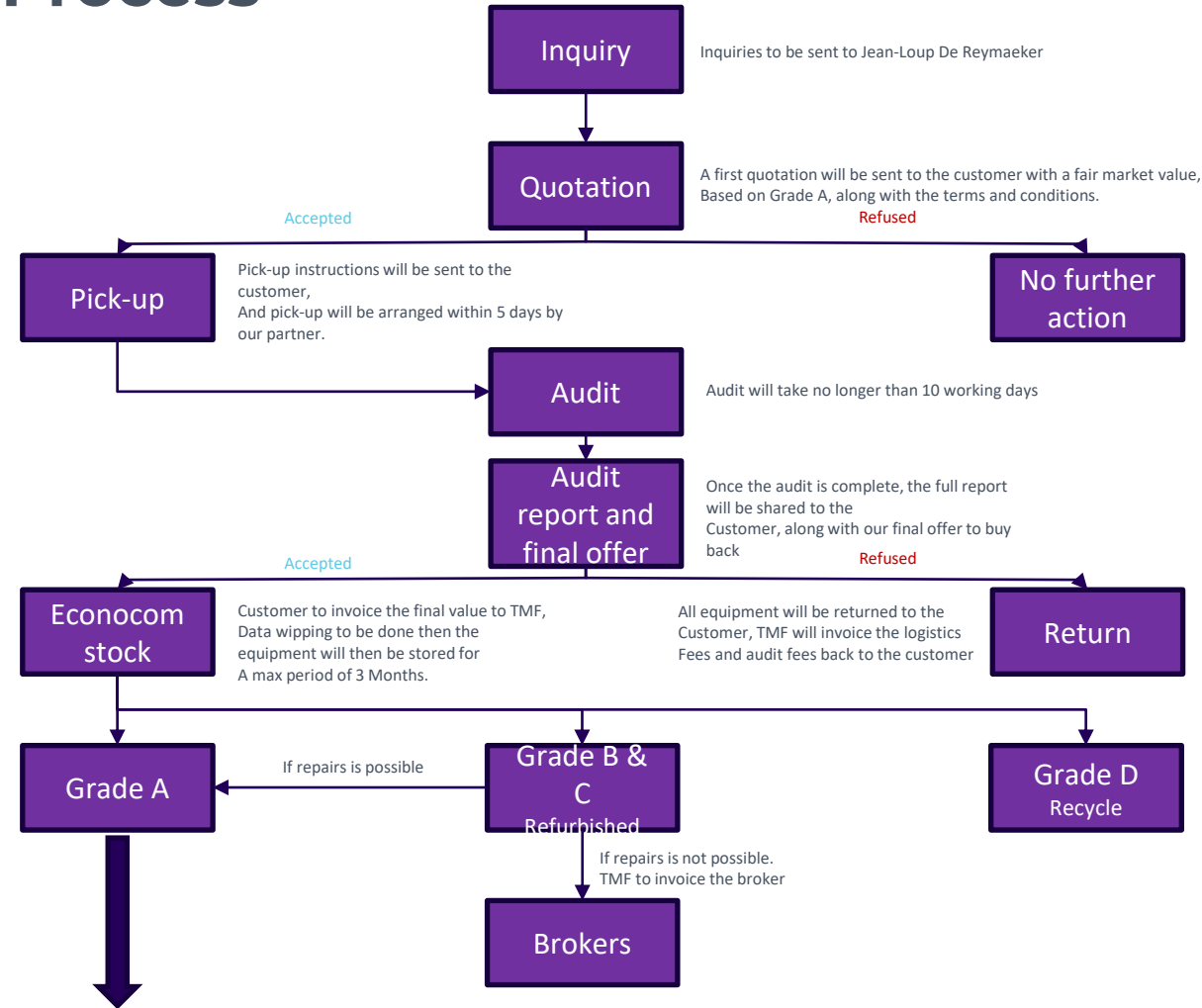
- **Atout unique:**

One stop shop, possibilité de combiner plusieurs offres sur un même dossier.

Econocom Solutions

Econocom
How?

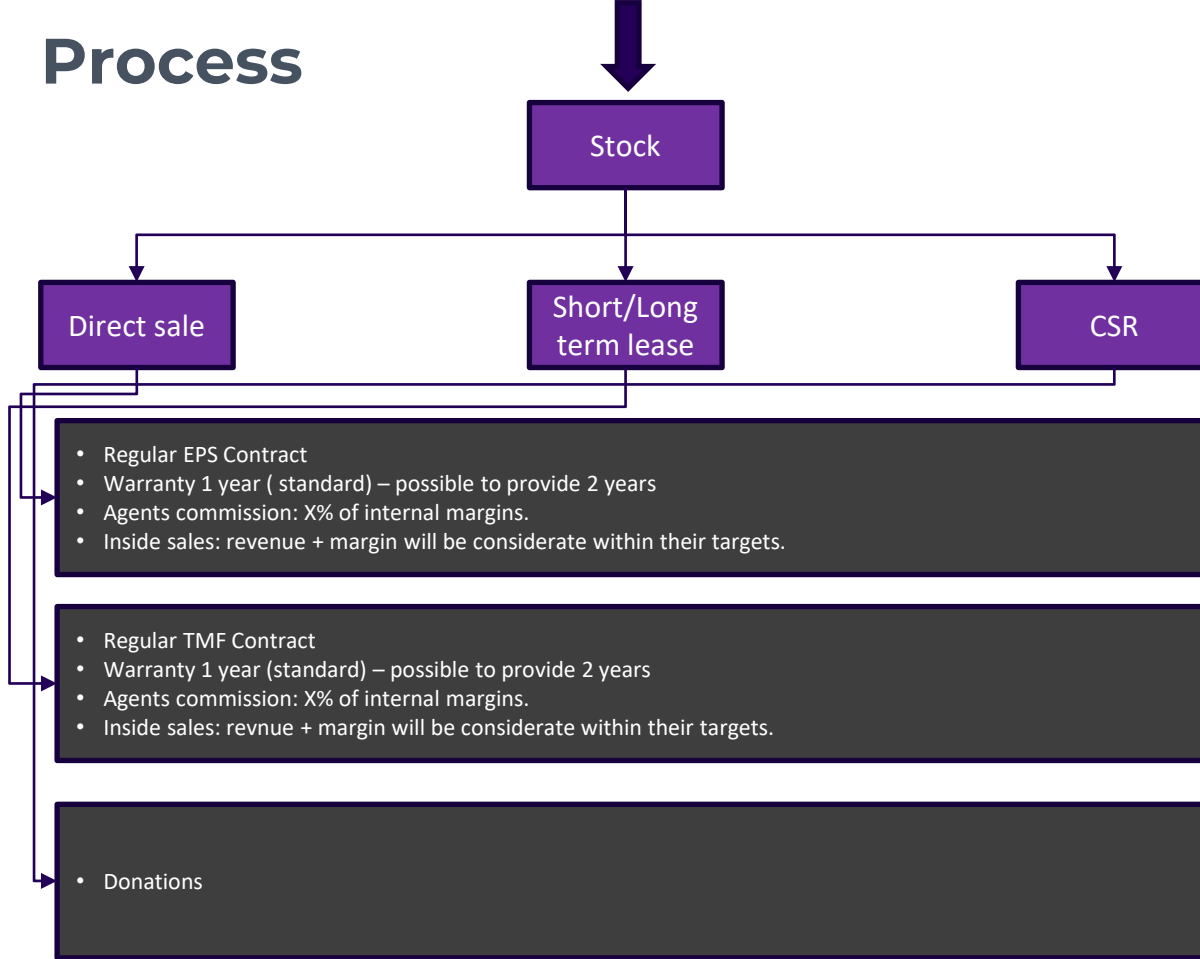
Process



REUSE IT

Laptops
Desktops
Smartphones
Tablets

Process



REUSE IT

Laptops
Desktops
Smartphones
Tablets

Remarketing
Call to action

Call to action

- **Buy-back:** For every customer visit, always check if they have old equipment that we can buy.
- **Promote second hand:** Quick deliveries with 1 or 2 years warranty.
- **Guaranteed buy-back:** Leasing must be offered first. If customer choose not to go for leasing, we can propose guaranteed buy back from 1 to 5 years.
- **Educate:** educate the customers to the growing E-waste challenges and shortage of natural resource.
- **Target:** current or potential customers.

REUSE IT

Laptops
Desktops
Smartphones
Tablets

Remarketing Marketing tools

Marketing

- **Reuse IT presentation:**

<https://onelink.econocom.com/belux/remarketing/#>

- **Dedicated website page:**

<https://www.econocom.be/fr/solutions-globales/materiel-reconditionne>

- **Reuse IT Video:**



REUSE IT

Laptops
Desktops
Smartphones
Tablets



LET'S TALK

Jean-Loup De Reymaeker
jean-loup.de.reymaeker@econocom.c
M: +32 473 30 97 66

More about us

www.econocom.be

blog.econocom.com/nlbe or frbe

 [@econocom_belux](https://twitter.com/econocom_belux)

 Econocom Belux

econocom

Responsible Digital Entrepreneur