

# Démarchage de matériel informatique

Il est important de démarcher du matériel de bonne qualité pour les adhérents, mais aussi pour les reconditionneurs.

Pour les adhérents, car il ne s'agit pas de participer à la fracture numérique en fournissant du matériel dépassé.

Pour les reconditionneurs, car cela économise du temps de réparation, de suivi, de tri et de mise au rebut.

## Cibler les donateurs

### Identifier les besoins

Si l'on souhaite du matériel fonctionnel, performant et simple à gérer, on définit les critères idéaux, par exemple :

- ordinateurs i5 minimum en portables uniquement ;
- 4 Go de RAM minimum et disques SSD ;
- déplacement à partir de 20 ordinateurs, dépôts possibles sur rendez-vous pour des quantités plus faibles.

### Territoire

Un territoire large peut être défini si le matériel et les quantités valent le coup.

Il vaut mieux 30 ordinateurs similaires, performants et fonctionnels, donc mieux connus et avec des pièces de rechanges potentielles et faire 2 heures de routes ; que 5 ordinateurs locaux avec des problèmes et peu performants.

### Les particuliers

Rien n'empêche de passer dans le journal et de cibler des donateurs particuliers, mais alors le matériel est souvent ancien ou défectueux.

Dans le cas d'un problème logique et non physique, remplacer Windows par Linux peut suffire, mais autant proposer aux « donateurs » de passer l'ordinateur sous Linux lors d'un atelier plutôt que de les délester par méconnaissance.

Les particuliers n'ont que peu d'intérêt à se débarrasser d'ordinateurs qui seraient dans nos critères qualitatifs.

### Les entreprises

Dans une logique de renouvellement de matériel, d'éthique, d'image mais aussi économique (point abordé par la suite), une entreprise peut avoir tout intérêt à céder son matériel à un reconditionneur.

#### Bases de données

Quelles entreprises sont alors aptes à fournir le matériel convoité ?

On peut consulter des bases de données comme <https://www.aef.cci.fr/>, <https://agence-api.ouest-france.fr/annuaire/societe/>, les pages jaunes...

On peut filtrer par secteur d'activités qui concordent avec nos envies (banques, assurances, bureau d'études, aéronautique, des entreprises de services du numérique...).

On peut cibler des grandes villes et leurs alentours (Angers, Cholet, Nantes, Rennes, Saint-Nazaire).

Des pratiques avancées comme « l'OSINT » ou le « Google dork » aident grandement à trouver des contacts.

Si on le maîtrise, des traitements automatisés en bash aident grandement pour de larges quantités de données (wget, grep, sed...).

# Contacts avec les entreprises

## Fiche de suivi

Une fiche de suivi avec les noms, adresses, téléphone, mail, contacts, contact au sein de la direction des systèmes d'information, remarques, date de contact, date de relance, etc., est utile.

Savoir si le matériel est en leasing ou géré par le siège social permet d'avoir les bons interlocuteurs.

## Le secrétariat

Le secrétariat sera le premier contact avec l'entreprise.

Il ne s'agit pas de le passer le plus vite possible et le considérer comme une barrière. Il s'agit de la porte d'entrée.

Des bases d'ingénieries sociales peuvent être utiles, à savoir :

- un sourire s'entend au téléphone ;
- prenez le temps de vous présenter, surtout l'aspect éthique du projet et l'intérêt économique pour l'entreprise ;
- prenez en compte les connaissances du secrétariat qui sait sans doute si l'entreprise est en leasing, si tout dépend du siège social. Les contacts directs, les noms sont certainement connus.

## La DSI

La direction des systèmes d'information permet le premier contact avec le bon interlocuteur.

Demander son accord pour envoyer un argumentaire mail pour être en accord avec la RGPD.

Des bases d'ingénieries sociales peuvent être utiles, à savoir :

- au sein des DSI, il n'est pas rare d'avoir des gestionnaires de serveurs qui ont une affinité pour Linux et les logiciels libres ;
- cet interlocuteur, par sa formation, connaît certainement des personnes ayant le même poste.

Plutôt que de demander certaines informations, il vaut mieux les suggérer parfois. Par exemple pour le point précédent, mentionner les ordinateurs mis au rebut et le pouvoir d'agir par les DSI en général, tout en étant viable pour l'entreprise. Un lien peut se nouer en plusieurs fois...

# Argumentaire

## Argumentaire

Mentionner l'éthique du projet social, son intérêt environnemental, la prise en charge des déchets, de la manutention, du transport et la prise en charge effacement de données.

Le mail récapitulatif doit être lisible et agréable visuellement, même s'il reste sobre (Quelques pistes de réflexion : choix de polices lisibles, safe web font, couleurs, mise en page, responsive, positionnement, design, taille, espacement, images légères...).

Envoyer le mail à partir d'un mail professionnel (pas de gmail ou autres) avec un renvoi sur un site professionnel présentant la structure (même si le site est minimaliste en une page) et faire très attention au [SPF et au réglage DNS](#).

Comme une lettre de motivation, le modèle « je, vous, nous » est efficace. Le « je » doit être succinct, le « nous » assez généraliste pour être adaptatif, le « nous » met bien en avant l'intérêt commun.

### Intérêt général

Être d'intérêt général est un *énorme avantage*.

En effet, de plus en plus d'entreprise de reconditionnement achètent le matériel aux entreprises qui le fournissent. Cela met les associations en concurrence difficile à égaler.

Avec une reconnaissance d'intérêt général, le don équivalent financier est déductible d'impôt. La valeur équivalente peut se baser sur des sites comme [backmarket](#). Ainsi, la déduction d'impôt est supérieure au rachat par une entreprise de reconditionnement.

## Relances

Une relance peut se faire au bout de deux mois, puis annuellement en cas de besoin de matériel.

Pour les relances annuelles, un mailing avec les adresses obtenues sur demandes peut suffire. Cela rappelle votre existence et est fort utile en cas de changement de poste du précédent interlocuteur.

## Adaptabilité

Parfois nos critères ne conviennent pas.

Il y a moins d'ordinateurs, certains ne répondent pas aux critères, il y a du matériel autre qui ne nous est pas utile...

Il faut parfois composer, mais sans se mettre en difficulté et tout en gardant de bons rapports.

On peut alors orienter vers un autre interlocuteur plus adapté si rien n'est intéressant (une autre structure, un ferrailleur...) ou faire intervenir un autre interlocuteur en sous-traitance en s'accordant bien en amont à qui revient tel et tel matériel.

On peut parfois revendre du matériel qui vaut le coup (toner, imprimantes...) ou de la matière (câbles, composants...).

En clair, cela demande de connaître l'écosystème qui nous entoure (ferrailleurs, centres sociaux, associations, fablab, hackerspace, artistes valoristes...), les activités des partenaires potentiels et leurs contraintes.