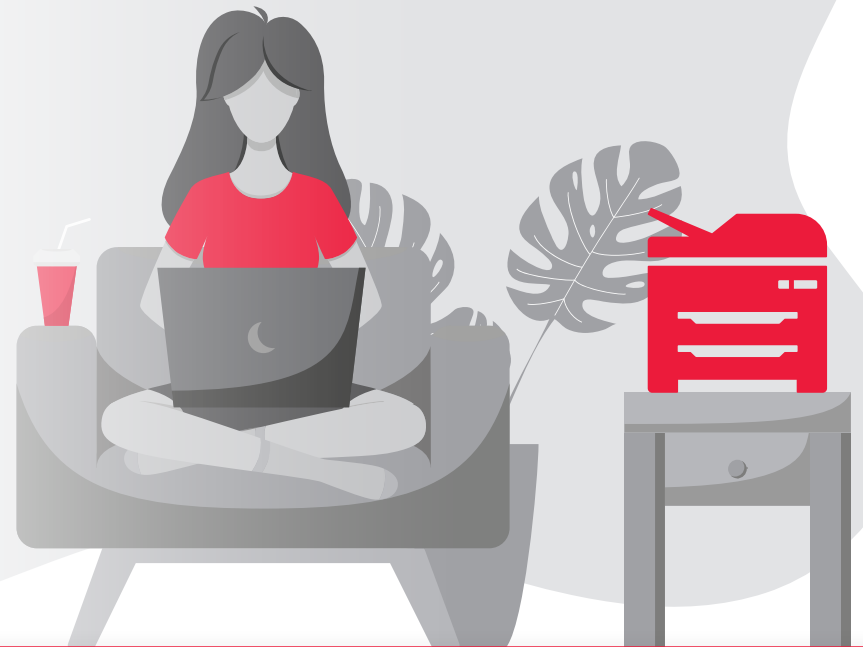


Détaillant ou Concessionnaire?

Comparaison des options d'achat de matériel d'impression pour le télétravail

Selon toute apparence, la migration vers le télétravail et/ou le travail hybride est une tendance durable et répandue. En conséquence, beaucoup d'organisations sont amenées à prendre des décisions pour le long terme, aux fins d'outiller leurs télétravailleurs des dispositifs et du matériel nécessaires pour réussir leur travail.

Certaines procédures resteront inchangées, mais qu'en est-il des opérations d'impression et de numérisation? Est-ce que les organisations se tournent vers les commerces de détail pour équiper leurs employés, ou est-ce qu'elles regroupent leurs travailleurs à domicile avec leurs employés de bureau traditionnels? Y a-t-il une différence?



ACHETER AUPRÈS D'UN DÉTAILLANT

CONTRE

ACHETER AUPRÈS D'UN CONCESSIONNAIRE



Une grande palette de marques est disponible à l'achat au détail ou en ligne. Dans une telle transaction, l'acheteur reçoit peu de conseil, sinon aucun, sur son choix de produits.



L'achat peut s'effectuer en ligne ou en personne. L'acheteur bénéficie des conseils d'experts dans le secteur. Le concessionnaire pourrait proposer une sélection de marques relativement limitée.



Le prix d'achat ne comprend pas l'assemblage, l'installation de pilotes et de logiciels, ou la configuration de la connexion au réseau de l'organisation.



Le prix d'achat comprend l'assemblage, l'installation de pilotes et de logiciels, la configuration sécurisée de l'appareil sur le réseau de l'entreprise, et la formation de l'utilisateur final.



La configuration des paramètres de sécurité est la responsabilité du client.



Le soutien après-vente comprend la configuration des bons paramètres et fonctions de sécurité.



Le coût total de la possession pourrait varier en raison des fournitures additionnelles (par exemple, le toner) et les frais d'entretien futurs.



Les concessionnaires proposent souvent des services de gestion d'impression assurant des coûts mensuels prévisibles, plus des services d'entretien préventif et d'approvisionnement en fournitures.



C'est une approche qui a ses avantages dans le cas d'un achat ponctuel. Les achats en lot sont une bonne option seulement s'il s'agit d'un seul et même modèle.



Cette approche convient tant aux achats de produits individuels qu'aux achats en lot. Les concessionnaires peuvent proposer une tarification spéciale sur les modèles d'imprimante pour bureau à domicile et des offres groupées de télétravail.



Le service après-vente peut être limité à l'échelle locale, et vous pourriez être obligé d'envoyer plusieurs courriels, faire plusieurs appels téléphoniques et/ou soumettre des formulaires en ligne assez longs et onéreux.



La plupart des concessions ont un personnel de techniciens en mesure de répondre aux appels de service dans les 24 heures.

SHARP

Be Original.

SHARP ÉLECTRONIQUE DU CANADA LTÉE.
335, rue Britannia Est,
Mississauga, Ontario L4Z 1W9
1-800-567-4277 • www.sharp.ca

Imprimé au Canada.
OSG-OS-RDI-F-PDF-02/2022

TROUVEZ UN CONCESSIONNAIRE
PRÈS DE CHEZ VOUS
Visitez le : sharp.ca/fr/where-to-buy

© 2022 Sharp Électronique du Canada Ltée. Tous droits réservés.