

42 INTERVIEW EXPERT Durabilité

## «La durabilité est entrée dans les mœurs»

Chaque année, des millions d'appareils informatiques sont produits, mis en service et jetés avant même leur fin de vie. Avec re-useIT, SPIE Suisse propose une plateforme B2B permettant de prolonger la durée de vie du matériel informatique. Responsable de la plateforme, Blerim Rudhani explique son fonctionnement dans le détail. Interview: Tanja Mettouer

**Blerim Rudhani, re-useIT**

**«Nous devons pouvoir garantir et prouver avec nos partenaires la suppression certifiée des données.»**

**Comment la plateforme B2B re-useIT de SPIE se déroule-t-elle depuis son lancement en février?**

Re-useIT suscite un grand intérêt, tant chez la clientèle de SPIE que sur le marché des ressources de recyclage. Le défi demain, ce sera de faire que notre offre soit toujours plus pertinente pour le marché. Lorsqu'on observe le marché, on voit combien la durabilité est entrée dans les mœurs. Les entreprises y sont sensibilisées et assument leur responsabilité sociale et écologique. Dans le domaine de l'infrastructure IT, il est indispensable de minimiser la consommation de ressources et l'impact sur l'environnement. Avec re-useIT, nous nous occupons par exemple du hardware mis au rebut après la modernisation réussie d'un environnement IT. En le réutilisant, nous favorisons la durabilité écologique.

**Quelle est votre stratégie pour attirer de nouvelles entreprises vers re-useIT?**

Avec re-useIT, nous proposons une plateforme B2B numérique facile à utiliser, pour promouvoir l'économie circulaire et contribuer à la durabilité écologique. Vu que nous sommes une jeune entreprise, notre communication poursuit deux objectifs: se faire connaître et établir la confiance. Le succès personnel et professionnel est fondamental pour nous. Nous devons être capables de transformer leur ancien matériel IT en argent comptant. L'un des principaux atouts de re-useIT est d'obtenir le meilleur prix grâce à notre vaste réseau de partenaires. Un fait que nous sollicitons plusieurs offres fait fonctionner le marché et permet aux clients d'obtenir le prix le plus avantageux. Ils n'ont qu'à peu d'efforts à fournir, il leur suffit de remplir le formulaire de demande en ligne et de préparer le marchandise pour sa collecte. Lorsque nous avons ramassé le matériel, nous nous assurons que les partenaires le redirigent vers les meilleures destinations. Le raffinement du produit, etc. est proposé comme service par le partenaire compétent. Sans compter que les frais de stockage de l'infrastructure IT mise au rebut disparaissent. Les clients économisent donc non seulement de l'argent, mais aussi du temps et de l'espace. Pour faire court: le meilleur prix du marché grâce au comparatif des offres, un investissement en temps réduit et une économie de frais de stockage.

**Comment est structuré le réseau de partenaires que vous avez mis en place pour la collecte, l'effacement des données, etc. avec la plateforme?**

SPIE joue un rôle crucial. C'est une marque digne de confiance, ce qui est indéniablement un atout pour re-useIT. Avec re-useIT, SPIE témoigne de son ADN de «responsabilité sociale d'entreprise».

**Comment la marque SPIE dans la commercialisation de la plateforme?**

SPIE joue un rôle crucial. C'est une marque digne de confiance, ce qui est indéniablement un atout pour re-useIT. Avec re-useIT, SPIE témoigne de son ADN de «responsabilité sociale d'entre-

prise» et atteste que nous ne sommes pas dans la théorie, mais dans l'action. Re-useIT s'inscrit dans la continuité de l'engagement de SPIE Suisse en faveur de l'innovation, de la qualité et du respect de l'environnement.

**Quelle est la priorité de votre clientèle en matière d'économie circulaire et de durabilité? Comment réagit-elle à l'offre de réutilisation de son matériel informatique inutilisé?**

La durabilité écologique n'est plus une tendance, elle est devenue la norme. Il est de plus en plus important pour les organisations de faire la preuve de ce qu'elles ont entrepris en matière de durabilité. Certains partenaires du réseau de re-useIT sont des centres de données et ont donc été déconnectés pour assurer une réinitialisation plus que la cassa. Avec des millions d'appareils informatiques produits, utilisés et finalement éliminés chaque année, l'impact sur l'environnement est effrayant. De nombreuses entreprises s'en préoccupent et cherchent des solutions. C'est précisément là que nous intervenons.

**Quelle est l'incitation financière pour les entreprises à faire usage de la plateforme?**

Pour nous, l'incitation financière est primordiale. Nous voulons que nos clients ressentent notre position – et non seulement leur livrer quelques formules sur les économies réalisées. Le temps de ramassage, le transport et l'effacement des données, les points d'accès, les serveurs, etc., car dans ce segment, le marché est opaque et les clients ont du mal à trouver un partenaire digne de confiance. Mais d'autres catégories de produits comme les ordinateurs portables, les smartphones, les tablettes, les moniteurs et les écrans peuvent également être traitées par re-useIT. Les imprimantes, en revanche, sont difficiles à placer.

**Quel est pour la marque SPIE dans la commercialisation de la plateforme?**

SPIE joue un rôle crucial. C'est une marque digne de confiance, ce qui est indéniablement un atout pour re-useIT. Avec re-useIT, SPIE témoigne de son ADN de «responsabilité sociale d'entre-

prise» et atteste que nous ne sommes pas dans la théorie, mais dans l'action. Re-useIT s'inscrit dans la continuité de l'engagement de SPIE Suisse en faveur de l'innovation, de la qualité et du respect de l'environnement.

**Comment tous personnellement. Je vérifie qu'ils sont certifiés et je conclus des contrats avec eux. Ce n'est qu'après diverses vérifications qu'ils peuvent soumettre des offres. Le marché en soi est énorme, il y a suffisamment de prestataires. Mais la sélection et le facteur humain sont très importants. Nos partenaires disposent par exemple de certifications ISO ou ESG et utilisent un logiciel de suppression de données reconnu, comme Blancco. J'accompagne personnellement chaque demande de client, nous pouvons ainsi nous assurer que la qualité est garantie. Toute que le conseil personnalisé – de personne à personne – est très important à mes yeux.**

**Comment vous assurez-vous que l'effacement des données est effectué de manière complète et sûre conformément à la LPD?**

C'est un sujet à prendre au sérieux. Notre réseau de partenaires dispose de certifications reconnues et de programmes d'effacement des données pour assurer la confidentialité, la sécurité et la transmission à chaque étape du processus. Les normes et les procédures standard doivent être respectées. Les clients demandent une documentation sur la suppression des données, un procédé-concept, qui décrit chaque étape avec un protocole.

**Quels sont les défis les plus fréquents lors de la remise à neuf et de l'upcycling de matériel IT? Comment les abordez-vous?**

Le plus gros défaut est peut-être pour nous de comprendre la sécurité des données. Nous devons donc pourvoir à nos partenaires une suppression certifiée des données. Lors de nos entretiens, nous montrons en détail à quoi ressemble le tel processus et ce que les clients obtiennent comme preuve. Je prends ce sujet très à cœur et j'y consacre tout le temps dont nos clients ont besoin. Avec des explications et de la transparence tout au long du processus de remise à neuf, nous montrons nos compétences et créons de la confiance. Bien entendu, nous devons également nous adapter à nos partenaires, de sorte que nos clients soient également partagés à ce niveau.

**Comment la plateforme B2B peut-elle évoluer à long terme en termes d'optimisation des ressources?**

Blerim Rudhani, responsable de la plateforme re-useIT.

Blerim Rudhani (23 ans) est le responsable des opérations et de la logistique chez SPIE Suisse et se passionne pour les projets d'information durable. Il a développé la start-up re-useIT dans le cadre de son EMBA. En l'espace d'un an, il a pu transformer l'idée en réalité et créer un marché pour sa solution informatique durable.

autres exemples en ligne:

<https://www.ictjournal.ch/news/2024-10-14/la-durabilite-est-entre-dans-les-moeurs>

Veuillez envoyer les données à: [produktion@netzmedien.ch](mailto:produktion@netzmedien.ch)

Netzmedien AG · Heinrichstrasse 235 · 8005 Zürich · +41 (0)44 355 63 63

**netzmedien**

texte

## Spécifications

### Texte principal

2 pages: 7500–8000\* caractères\*\*

informations incl. 1 image

\*minimum – maximum | \*\*espaces compris

## Contenu

### Questions posées par la rédaction

Utilisez les possibilités numériques !

Envoyez-nous un **call-to-action** dans le texte !

image

**Portrait:** Photo couleur

**Résolution:** au moins 1500 pixels de large

(les images en ligne ont un format 16:9)

**Format:** JPG, PNG

tarif – print + en ligne

	Netzwoche	IT-Markt	ICTJournal (FR)
2 pages	12 900.–	11 900.–	12 900.–