

42INTERVIEW EXPERTDurabilité

«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: Tanya Mettwaert

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

Blerim Rudhani, re-useIT

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

Re-useIT suscite un grand intérêt, tant chez la clientèle de SPIE que sur le marché. Nous recevons de nombreuses demandes, ce qui montre que notre service innovant met le doigt sur un point crucial. 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 contact personnel est donc important. Dans notre secteur, la confiance est primordiale. Notre approche repose sur le conseil personnel et l'identification des problèmes chez le client. Même si nous avons un processus standard, chaque demande est spécifique. Grâce à notre esprit start-up, nous sommes flexibles et pouvons répondre aux besoins individuels. Nous voulons que nos clients ressentent notre passion – et pas seulement leur livrer quelques formules sur un Powerpoint. Nous nous concentrons en premier lieu sur le matériel d'infrastructure comme les switchs, 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 rôle joue 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 re-useIT fournissent des certificats indiquant combien de CO₂ a été économisé en privilégiant la réutilisation plutôt que la casse. 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 cette offre?

Les clients peuvent 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. Le fait que nous sollicitons plusieurs offres fait fonctionner le marché et permet aux clients d'obtenir le prix le plus avantageux. Et ils n'ont que très peu d'efforts à fournir, il leur suffit de remplir le formulaire de demande en ligne et de préparer la marchandise pour sa collecte. Le reste, à savoir le ramassage, le transport, l'effacement des données, le rafraîchissement du matériel, 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, la remise à neuf, l'upcycling et la revente du matériel?

Nos partenaires évoluent dans un réseau fermé, il n'est pas public et tout le monde n'y a pas accès. Ils sont triés sur le volet, je les

www.ictjournal.ch © netzmedien ag

DurabilitéINTERVIEW EXPERT43

connais 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. L'égale 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 qui garantissent la conformité, la sécurité et la transparence à chaque étape du processus. Les normes et les procédures standard doivent être respectées. Les clients reçoivent une documentation sur la suppression des données, un proof-of-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?

La plus grande incertitude pour les entreprises concerne la sécurité des données. Nous devons donc pouvoir garantir et prouver avec nos partenaires une suppression certifiée des données. Lors de nos entretiens, nous montrons en détail à quoi ressemble un 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 tenons compte de toutes les questions juridiques, de sorte que nos clients sont également protégés à ce niveau. Un autre défi se pose avec les petites quantités. À partir de 50 unités du même modèle, les choses deviennent intéressantes pour les potentiels acheteurs et les chances d'obtenir une offre attractive augmentent. Les petites quantités, inférieures à 50 pièces, sont difficiles à vendre, tout comme le matériel IT de plus de cinq ans. Plus le matériel est récent, plus les chances sont grandes de l'écouler.

La plateforme Re-useIT a-t-elle lancé cette année en Suisse – quels sont vos projets à l'échelle internationale?

Nous voulons en premier lieu accroître sa notoriété et établir re-useIT en Suisse. Actuellement, nous sommes en pourparlers avec de grandes entreprises et nous avons une collaboration à long terme. En tant que start-up aux racines suisses, nous voulons apporter notre contribution en premier lieu ici. En même temps, des sociétés du groupe SPIE en France et aux Pays-Bas ont déjà manifesté leur intérêt pour une extension du service. C'est passionnant et nous ne manquons pas de les étudier au cas par cas. Grâce au solide réseau du groupe SPIE, une expansion au niveau européen est une belle perspective d'avenir.



Blerim Rudhani, responsable de la plateforme re-useIT.

L'INTERVIEWÉ

Blerim Rudhani (43 ans) est responsable des achats et de la logistique chez SPIE Suisse et se passionne pour les projets d'infrastructure 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.

www.ictjournal.ch © netzmedien ag

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.–

autres exemples en ligne:
<https://www.ictjournal.ch/news/2024-10-14/la-durabilite-est-entree-dans-les-moeurs>

Veillez envoyer les données à: produktion@netzmedien.ch
Netzmedien AG · Heinrichstrasse 235 · 8005 Zürich · +41 (0)44 355 63 63

netzmedien