



FACTORY NUMÉRIQUE RESPONSABLE & DURABLE

09.04.26

NEUF VS RECONDITIONNÉ

Replay : <https://www.youtube.com/watch?v=aHofnOR2gic>

1. Objectif de la rencontre

L'événement vise à confronter deux types d'acteurs : les acheteurs de matériel informatique et les acteurs du reconditionné. L'objectif étant que tout le monde en sorte gagnant en faisant en sorte que chacun expose ses blocages, ses préjugés et esquisse des réponses, des solutions pour faciliter le réemploi et le reconditionné et de répondre au mieux à la loi AGECE.

2. Compétences d'une boucle courte

Réemployer nécessite des étapes telles que : la collecte, le triage, le diagnostic, le démontage, la réparation, la logistique, le stockage, l'effacement des données, l'installation de logiciels, la coordination des donateurs, la distribution, la mise en place de partenariats. Ceci explique pourquoi le plus simple pour les acheteurs pour se débarrasser du matériel est de le traiter comme un déchet et de le transmettre à un éco-organisme. Mais c'est la moins bonne solution car le matériel est détruit.

3. Battle Acheteurs vs Reconditionneurs

Les protagonistes de cette battle sont :

✓ Côté acheteurs :

- (Public) Montpellier Méditerranée Métropole, Gregory Vieville
- (Privé) La Mutuelle des Motards, Sliman Afdaoui

✓ Côté acteurs du reconditionné :

- Leasetic : Delphine Specht
- Infoboost : Aïssa Hamdaoui
- Emmaüs Connect : Brigitte Suignard

Quelques verbatims issus de l'échange :

(acheteur) « Est-ce qu'un reconditionné est fiable ? quelle sont les garanties ? comment gérer le support utilisateur, la sécurité et minimiser l'hétérogénéité des modèles sans que ça coûte plus ? on porte bien l'idéologie mais comment on fait pour limiter l'investissement global ? Pour le public, il est plus facile de faire de l'investissement (achat) que de la location (budget de fonctionnement). On a déjà tendance à pousser le matériel jusqu'au bout de sa vie. On se demande si le leasing n'est pas plus coûteux. Il faut des garanties pour réparer et aux pièces détachées pour éviter de changer tout un pc. »

(reconditionneurs) « Effectivement, les équipes IT vont devoir intégrer des nouvelles compétences. Il faut garder du neuf sur le parc. La première étape serait de faire un essai. Créer des partenariats avec des acteurs du reconditionné aide à la fidélisation des salariés et permet de sensibiliser au numérique responsable. Lutter contre les préjugés. En fonction des organismes, il y a des différentes typologies de matériels à fournir. On fait du Leasing sur du neuf et du reconditionné. Il faut intégrer l'indice de durabilité et réparabilité. On reconditionne à partir de la 8ème génération (2018) pour pouvoir installer Windows 11. 98% des demandes sont avec Windows. Les grands acheteurs doivent être des donneurs d'ordre aux constructeurs et vendeurs. »

4. Un début de conclusion

La battle a permis de soulever beaucoup de questions qui sont restées ouvertes. Les acheteurs portent déjà la volonté d'augmenter le réemploi mais les réponses ne sont pas encore claires sur le coût global (pas que matériel), sur la gestion de parc et les nouvelles problématiques à traiter lorsqu'on utilise du reconditionné sur un parc important. Ça commencera certainement par des tests sur une portion du parc informatique. Les acteurs du réemploi eux doivent continuer à rassurer sur les garanties, et aider à diminuer la complexité de la gestion de parc.