

Table ronde de l'industrie : IT circulaire

Rapport sur les résultats, janvier 2025

1 Introduction

Quelque 85 participant·e·s ont pris part à la Table ronde de l'industrie : IT, en janvier 2025 à Berne, pour débattre autour de ce qui est nécessaire pour que la demande augmente et que les solutions informatiques circulaires se multiplient.

Différentes solutions partielles existent déjà sur le marché dans le domaine de l'IT circulaire. Différents organismes d'achat s'efforcent aussi de privilégier les solutions soucieuses des ressources dans leurs appels d'offres. À vrai dire, la partie adverse n'a pas nécessairement connaissance des actuels efforts. Le format de la Table ronde de l'industrie (IR) souhaite apporter son aide à cet égard et favoriser la rencontre entre solutions existantes et attentes des client·e·s.

Dans le cadre de discussions de groupe modérées, les représentant·e·s d'organismes d'achat publics et d'entreprises fournisseuses ont acquis de nombreuses connaissances restituées dans ce document.

On peut les résumer par les différents points :

- Certaines offres permettent déjà un allongement de la durée de vie des produits informatiques, contribuant de fait à la préservation des ressources. La maturation d'autres solutions innovantes nécessite en revanche une **communication plus intense entre fournisseurs et demandeurs**.
- Des **connaissances techniques** découlant de l'intégration de spécialistes internes ou externes sont requises. Cela concerne aussi bien les fournisseurs que les demandeurs.
- L'ensemble des participant·e·s au marché doivent adopter une **nouvelle vision** et le changement culturel doit se refléter dans l'organisation et les processus.
- **L'utilisation d'appareils reconditionnés** doit être renforcée, le cas échéant par une demande ciblée. La confiance dans ces appareils reconditionnés doit être améliorée par une professionnalisation du processus de reconditionnement.

- Une prise en compte du coût global de possession (en anglais : Total Cost of Ownership, TCO), présentant de façon globale les coûts tant économiques et qu'écologiques, devrait être privilégiée au simple coût d'achat par les responsables d'achat.

Les participant·e·s à l'IR ont également débattu pour savoir si les législations, normes (comme les normes européennes sur [l'écodesign](#), ou le « [Droit à la réparation](#) ») et instruments incitatifs peuvent contribuer à favoriser des solutions IT circulaires.

L'actuelle double imposition des appareils reconditionnés fournit un bon exemple : la taxe sur la valeur ajoutée s'applique une fois lors de la vente du nouveau produit et une fois lors de la vente du produit reconditionné. De tels obstacles peuvent être supprimés et remplacés par un système de taxation favorisant les appareils reconditionnés.

2 Champs d'action pour la promotion de l'IT circulaire

La branche IT est également concernée : les solutions circulaires découlent de l'association entre un produit conçu de façon circulaire et un modèle d'entreprise correspondant. Elle garantit que la valeur ajoutée maximale de la conception circulaire du produit bénéficiera tant au côté de l'offre qu'à celui de la demande – soit des économies financières et une baisse de la consommation des ressources. Afin que des solutions correspondantes puissent bénéficier d'une application élargie, les participant·e·s à la table ronde ont identifié cinq champs d'action.

1) Utiliser le pouvoir d'achat pour stimuler le marché

Afin de recevoir des offres de solutions IT circulaires, les services requérants et responsables d'achat peuvent actionner différents leviers :

→ Définition d'objet du marché

- Dans le cas de produits appropriés – par exemple smartphones ou ordinateurs portables –, imposer dans l'appel d'offres l'exigence selon laquelle il convient d'abord de vérifier le stock et, en cas de possibilité, de poursuivre l'exploitation avant l'offre de nouveaux appareils. Des points seront à cette occasion attribués aux fournisseurs continuant à utiliser un grand nombre d'appareils du stock.
- Autoriser des appareils usagés. Au moins en tant que variante, les fournisseurs peuvent ainsi montrer s'ils peuvent aussi proposer les appareils souhaités préparés.
- Veiller aussi à un achat des appareils conforme aux besoins : la puissance maximale des appareils n'est pas toujours nécessaire. Un modèle d'un an peut ainsi s'avérer parfaitement suffisant, même si toutes les fonctions ne peuvent pas être utilisées, ou seulement de façon limitée.

→ Conception d'appel d'offres

- Autoriser les communautés de soumissionnaires et sous-traitants. Cela permet aussi aux PME de remettre des offres, celles par exemple ne disposant pas en interne de capacités de traitement, mais pouvant mandater un·e prestataire adapté·e en tant que sous-traitant·e, ou s'associant à elle ou lui pour former une communauté de soumissionnaires.
- Il convient d'éviter un déploiement rigide au cours duquel tous les appareils sont remplacés à un instant t. Il convient au contraire de planifier un échange des

appareils en fonction de leur état – ne remplacer un appareil que lorsqu'il ne peut plus être ni utilisé de façon efficace ni réparé.

- Bien que la [Loi fédérale sur les marchés publics \(LMP\)](#) prescrive que les contrats ne doivent, en général, pas dépasser une période de cinq années, des exceptions sont autorisées. Selon l'article 15 paragraphe 4 de la LMP, « Une durée supérieure peut être prévue [...] dans des cas justifiés. » Parmi ces cas justifiés figure notamment une orientation vers l'économie circulaire – s'appuyant sur l'article 30, paragraphe 4 de la LMP. Par conséquent, une incitation à une durée contractuelle supérieure – le cas échéant au moyen d'options d'extension – peut tout à fait être proposée aux soumissionnaires.

→ Critères d'appel d'offres ¹

Les exigences relatives à la capacité circulaire des offres doivent être communiquées par des critères clairs². Une preuve précise et une grille d'évaluation transparente sont dans ce cas essentielles. Parmi les aspects à prendre en compte par les critères d'appel d'offres, les participant·e·s à la table ronde ont identifié :

- L'extension de la durée initiale d'utilisation du matériel informatique de cinq à sept ans, associée à la garantie d'une durée correspondante des logiciels et de la disponibilité des pièces détachées (ne concerne pas l'ensemble du matériel informatique ; par exemple, les serveurs ne sont pas concernés car leur efficacité augmente rapidement, ce qui peut justifier leur remplacement).
- Modularité et évolutivité (également et surtout dans le cas de composants liés aux logiciels comme les processeurs ou mémoires)
- Fixer une exigence à la fabrication du matériel informatique, utilisation minimale de matériaux et augmentation de la part de matériaux recyclés.
- Imposer également à la fabrication du matériel informatique l'exigence de recyclabilité et d'absence de risque pour la santé des matériaux utilisés.
- Processus jusqu'à la solution de récupération. À cet égard, assumer la responsabilité sociale et ne pas transférer des solutions de récupération vers des pays aux conditions de travail et normes de protection environnementale difficilement contrôlables.
- Étendre aussi la durée de garantie au matériel informatique reconditionné.

¹ Certains critères de circularité clairement formulés sont listés sur le site de la [PAP](#).

² Il est à noter que les aspects sociaux doivent également être pris en compte dans vos appels d'offres. Cette feuille de route se focalisant sur l'économie circulaire, elle ne couvre pas l'ensemble des aspects de la durabilité.

→ **Pondération**

La partie demandeuse peut, par une pondération renforcée de l'économie circulaire dans les critères de sélection et la reprise des différents critères impératifs, exercer une pression sur les soumissionnaires³ lors de ses appels d'offres, en vue d'accélérer ou de repenser des solutions circulaires. Une pondération minimale de 20 % est mentionnée pour les critères de sélection afin d'inciter les soumissionnaires à investir dans la capacité circulaire des offres.

→ **Prise en compte du cycle de vie**

L'objectif est une prise en compte à long terme de l'ensemble du cycle de vie. Par conséquent, il convient également de demander le prix d'acquisition non pas en tant que prix d'achat, mais en tant que coût total de possession (CTP). Cela conduit à une réalité des coûts plus exacte dans la mesure où des prestations de services comme l'entretien, la réparation, le remplacement et l'élimination figurent dans le prix (plus d'informations dans le point 4, CTP). Des produits soucieux des ressources, durables et réparables deviennent ainsi plus convaincants.

→ **Interaction stratégique**

En vue d'une mise en œuvre efficace, les champs thématiques mentionnés plus haut au sein des organisations d'achat doivent être ancrés de façon stratégique. Voici quelques possibilités :

- Les objectifs de la stratégie de durabilité de l'organisation devraient se refléter dans sa stratégie d'achat et dans les critères d'appel d'offres et l'évaluation des employé·e·s qui en découlent.
- L'organisme d'achat devrait traduire ses objectifs d'économie circulaire en stratégie de sourcing avec des objectifs mesurables.
- Le processus d'achat nécessite un certain temps pour des réflexions stratégiques en vue de la préservation des ressources.
- L'achat d'IT circulaire exige également des processus adaptés pour l'exploitation et le remplacement.
- Les processus internes devraient être vérifiés quant à leur compatibilité avec la préservation des ressources. Lors du processus budgétaire par exemple, il

³L'utilisation des critères en tant que critères impératifs (surtout des spécifications techniques) versus critères facultatifs doit être bien soupesée. La fixation d'exigences contraignantes clarifie les prescriptions et simplifie le travail d'évaluation, mais elle limite potentiellement le marché et peut aboutir à une « spécification excessive », à savoir une prescription trop contraignante des possibles offres.

convient d'éviter les incitations en faveur de nouvelles acquisitions au détriment de réparations et de l'utilisation temporaire d'appareils de remplacement.

2) Rendre l'offre de solutions IT circulaires disponible de façon élargie

Quelques solutions innovantes dans le domaine de la conception circulaire et du modèle d'entreprise ont déjà été mises en œuvre. On peut citer l'utilisation de matériaux recyclables et renouvelables lors de la fabrication, la garantie d'une réparation simple pour des utilisatrices finales et utilisateurs finaux, y compris la disponibilité de pièces détachées, l'extension des durées de garantie et d'utilisation, l'offre d'appareils reconditionnés ou la possibilité d'acquérir des produits et des prestations en tant que service. Néanmoins, la partie offreuse peut contribuer au déploiement à grande échelle de solutions soucieuses des ressources. Notamment du fait de l'écart entre la maturité circulaire du marché large et celle de quelques parties offeuses pionnières. Il reste encore beaucoup à faire avant que les solutions circulaires ne deviennent courantes dans le marché large. Certaines mesures peuvent renforcer la stimulation de l'offre dans certains aspects :

→ **Communication proactive**

Les parties offeuses doivent indiquer de façon transparente ce qui est techniquement possible. À titre d'exemple, une indication réaliste de la durée de fonctionnement initiale des appareils permet au côté demande de savoir de quoi le marché est déjà capable.

→ **Transparence**

Les produits reconditionnés doivent s'appuyer sur une base de confiance solide. Cela peut passer par des certificats en vue de l'effacement des données préalablement contenues et des durées de garantie accordées.

→ **Prestations de services**

Les parties offeuses doivent élargir leur offre à la maintenance et à la réparation afin de prolonger la durée de vie des produits. Il convient également de constituer des modèles d'entreprise « as a Service ». Ces derniers ont le potentiel de préservation économique et écologique des ressources⁴.

⁴À titre d'exemple, lors de l'achat de serveurs, à l'occasion duquel 2/3 du CO₂ sont liés à l'exploitation, cela permet une utilisation maximale de l'infrastructure.

→ **Stratégie**

Les parties offreuses doivent planifier à long terme et traduire dans les documents relatifs l'engagement correspondant de la direction. L'objectif consiste à aller au-delà du prix d'achat pour devenir gérante-e du cycle de vie des produits et offrir à la clientèle des solutions durablement soucieuses de ressources, de haute qualité et non compliquées.

3) Faire en sorte que les appareils reconditionnés deviennent courants

Étant donné la priorité accordée à une longue durée d'utilisation de nombreux appareils IT du fait de leur fabrication intense en émissions, l'offre et la demande doivent favoriser la mise en œuvre standardisée et à grande échelle des appareils reconditionnés. Dans leur cas, l'**assurance qualité** joue un rôle majeur, notamment par l'extension au matériel informatique reconditionné de standards, labels et certificats reconnus. Cela aboutirait également à une définition homogène de la notion de « reconditionnement » – de la part de matières recyclées jusqu'aux composants assemblés, en passant par les composants « rafraîchis ». Les deux côtés du marché peuvent s'appuyer sur les autres leviers suivants pour favoriser les appareils reconditionnés :

Levier du côté de la demande

→ **Spécifications techniques** ; utilisables lors de l'achat de nouveaux appareils, elles devraient si possible être assouplies pour les produits reconditionnés. Il convient de décider en interne des exigences minimales à imposer aux appareils reconditionnés avant leur intégration au cahier des charges.

→ Dans le cas de certains groupes de produits comme les imprimantes, il s'avère plus simple d'acquérir des appareils reconditionnés. Ces produits plus simples devraient servir de **portail d'entrée** pour s'habituer aux produits reconditionnés. L'utilisation peut également s'avérer judicieuse dans le domaine des appareils provisoires, disponibles en cas de défaillances et ne devant pas comporter toutes les caractéristiques techniques.

→ Un **changement culturel** dans l'approche avec le matériel informatique s'avère indispensable :

- La **perception** des avantages du matériel informatique reconditionné est à développer et des membres de la direction doivent amorcer cette nouvelle approche. Par exemple, en utilisant elles-mêmes des appareils reconditionnés et en le faisant savoir.

- **Services requérants, décisionnaires et organismes d'achat sensibilisés.** À moins qu'ils ne soient déjà motivés, il convient de les sensibiliser aux possibilités d'une consommation limitée des ressources.
- **Organismes d'achat innovants, juristes et responsables des finances.** Les possibilités du droit des achats de favoriser des solutions durables peuvent être mieux exploitées si les différents services d'une organisation adoptent une attitude favorable à l'innovation.
- La disposition à commander des appareils reconditionnés doit également être transférée aux processus internes, de même que des **instructions / règlements**.

Levier du côté de l'offre

- Proposer une **durée de garantie** s'approchant de celle des appareils neufs et, idéalement, extensible en option.
- Garantir la **disponibilité en pièces détachées** sur de longues périodes, étant donné qu'elles doivent rester disponibles durant la période d'utilisation des appareils reconditionnés.
- Garantir l'« **évolutivité** » des appareils de façon à permettre des **mise à jour logicielles** sur ces appareils.
- Étendre, ou du moins proposer en option, les **prestations de services** associées aux nouveaux produits sur le marché.
- Les produits reconditionnés doivent à tout moment rester disponibles dans le cadre d'une **offre fixe**, en grande quantité et pour le même type de produit.
- Un changement culturel s'impose pour que la commercialisation des produits soit associée moins à un achat unique qu'à une **prise en compte du cycle de vie**.
- Assurer la **transparence** autour de la durée d'utilisation précédente des appareils reconditionnés, notamment par l'indication des numéros de série.

4) Coût total de possession en faveur du type de calcul de prix préféré

Il existe différentes raisons pour lesquelles le prix est souvent défini en tant que prix d'achat lors d'acquisitions (simplicité, comparabilité, etc.). Une prise en compte du coût

global présente néanmoins des avantages économiques et écologiques crédibles. Les mesures suivantes peuvent contribuer à une utilisation élargie du CTP :

- Définir précisément le CTP en interne, notamment pour éviter la confusion avec Life Cycle Costing (LCC).
- Démontrer les **avantages économiques** du calcul de prix CTP : Les coûts effectifs sont comparables de façon bien plus globale, ce qui permet l'identification de la solution la plus économique.
- Assurer en interne une **transparence des coûts** : Par exemple, révéler les coûts consécutifs pour l'organisation lorsque le prix d'achat est le critère de choix unique et qu'ainsi un produit plus coûteux en entretien est éventuellement acheté.
- **Mieux faire connaître les aides** disponibles pour le calcul CTP, par ex. celle de la [Confédération](#) ou celle du [Plan d'action autrichien](#) pour un achat public durable, et ainsi réduire la réticence à l'utilisation et la durée nécessaire.
- **Actualiser régulièrement** l'aide : Il convient par exemple de prendre également en compte les coûts liés au support pour les utilisatrices et utilisateurs (instruction, soutien, accompagnement lors de l'utilisation), mais également les coûts logistiques et de processus. L'intégration d'un prix CO₂ serait aussi souhaitable car il favorise les offres économes en ressources.

5) Investir dans l'acquisition de connaissances

Du côté de l'offre comme de la demande, des connaissances générales autour des thèmes de la consommation des ressources, de l'économie circulaire et de la durabilité sont essentielles en vue de l'encouragement de solutions IT circulaires. Du côté de la demande, cela concerne aussi bien les services requérants que les organismes d'achat et éventuellement d'autres parties prenantes. Enrichi par ces connaissances et compétences, l'achat devient un service spécialisé contacté volontiers et proactif en vue d'obtenir des conseils en amont. Différentes possibilités existent pour favoriser cette solution :

→ **Spécialiste interne**

Au sein de l'équipe de projet d'achat, un·e spécialiste devrait être dédié·e au domaine de l'économie circulaire / durabilité, de même que les organismes d'achat comprennent des spécialistes de la cybersécurité. Il est fréquent qu'une organisation dispose déjà de nombreuses connaissances en interne. Il est dans ce cas important d'associer ces

personnes suffisamment en amont au processus d'achat. Des formations continues et une gestion systématique des connaissances permettent de garantir que les connaissances spécialisées soient actualisées et faciles d'accès.

→ **Spécialiste externe**

Il peut s'avérer pertinent de mandater un·e expert·e externe jusqu'à ce que la courbe d'apprentissage ait suffisamment imprégné l'organisme d'achat afin d'élaborer et de remanier les critères de façon autonome et d'évaluer les offres de façon professionnelle et correcte sur le plan juridique.

→ **Échange d'expériences**

L'échange avec d'autres organismes d'achat, notamment d'autres cantons, devrait être activement encouragé. Cette méthode évite les longues études de marché réalisées par chaque organisme d'achat par une mutualisation et une utilisation répétée des connaissances. Par l'échange avec le marché, les organismes d'achat acquièrent de nombreuses connaissances sur les innovations et les possibilités disponibles. Cet échange sert également à la nécessaire sensibilisation des parties offreuses encore ignorantes des avantages de la conception circulaire de leurs appareils et modèles d'entreprises correspondants.

→ **Communication**

La communication autour d'exemples de « Best Practice » est motivante. Un important achat par les pouvoirs publics pourrait justement donner au marché l'élan nécessaire pour investir à grande échelle dans le développement d'offres circulaires.

→ **Aide**

La recherche de rapports d'expérience et d'aides disponibles comme des critères préformulés avec une sûreté juridique (PAP) ou d'instructions offrant une orientation (P025) s'avère utile. L'analyse d'exemples réussis d'autres groupes de produits peut aussi à cet égard être fructueuse. D'autres labels, comme [TCO Certified](#), reposent sur des bases solides et techniques, de sorte que leur utilisation contribue à formuler des exigences de façon professionnelle et avec un large soutien.

→ **Culture d'apprentissage**

Apprendre de ses propres appels d'offres, réaliser un débriefing, déduire et entretenir des connaissances et les utiliser pour les prochains appels d'offres.