

L'Europe va imposer le recyclage des PC: que faire?

»

La directive européenne sur le recyclage arrive trop vite, le 13 août prochain», constate Sylvain Couthier, pdg d'ATF, un prestataire français spécialisé dans le suivi et la reprise des parcs d'équipements informatiques. « Cette directive stipule que, dans l'entreprise, le producteur est responsable des déchets. Chez les ménages, la responsabilité est partagée ». La France produit 26 kilos de déchets par habitant, dont la moitié provient des entreprises. L'objectif européen est de réduire ce chiffre à 4 kilos par habitant? dès 2006 ! Mission impossible ? Peu importe, il est nécessaire de sensibiliser les uns et les autres à cette contrainte environnementale. Face à cette échéance, que faire de son parc informatique devenu obsolète ? Certaines entreprises intègrent la reprise du parc et le recyclage des matériels dans leurs appels d'offre. Mais au-delà des mouvements internes au sein du personnel de l'entreprise, la reprise doit-elle être considérée comme une **affaire de professionnels** ? ATF, spécialiste de ce métier, s'est impliqué dans le développement durable et veut donner à son activité une dimension sociale. La première brique de l'offre d'ATF est critique : le rachat du parc ! « Nous gagnons notre argent à l'achat. Si on achète bien, nous n'aurons pas de problème pour vendre ». La société s'adresse aux entreprises, afin de traiter des volumes -PC ou Macintosh, écrans, serveurs, imprimantes... La seconde brique est logistique, avec le rapatriement des postes. « Lors des renouvellements de parcs, il nous arrive de devoir enlever des matériels sur plus d'une centaine des sites. Et à la réception, nous pratiquons parfois des délais de carence, dans le cas où l'entreprise réagisse tardivement sur des contenus oubliés ». La troisième brique assure la confidentialité. « La majorité des machines nous arrivent formatées. Mais il arrive qu'une entreprise fixe des engagements très précis, comme cette société d'assurance qui a demandé l'application des règles de sécurité de la défense américaine ». C'est à ce moment que la chaîne de reprise entre en phase de recyclage. Une partie des machines récupérées seront reconditionnées, et partiront à la revente pour bénéficier d'une seconde vie. Nettoyées et reconditionnées, 30% des machines vont rejoindre le réseau qui revend les machines plutôt à l'unité. 70% rejoint dans l'état, mais validées, le négoce de ventes en quantités. La principale problématique du recyclage provient des écrans à tube cathodique, dont les composants sont parmi les plus nocifs. A ce jour, 10.000 machines seulement ont été recyclées aux normes CEE. « En 2003, nous avons repris 40.000 machines. Cette année, nous devrions reprendre trois fois plus de machines pour réaliser le même chiffre d'affaires. Nous assistons à l'effondrement du marché. Le prix des machines ne cesse de chuter, mais nos coûts ne diminuent pas. Et surtout, nous sortons d'un contexte d'attente, avec un allongement des délais de renouvellement des parcs ». Faut-il en déduire que le prix d'ordinateurs complets à environ 500 euros condamnent le marché de l'occasion ? « Le prix pourrait privilégier le neuf, mais il y a encore beaucoup de personnes qui recherchent des configurations toutes équipées avec Internet à moins de 300 euros, même si elles datent de trois ou quatre ans ». « Le métier change. 50% de notre activité porte désormais sur la maintenance, sur la vente de pièces détachées. Nous disposons d'un stock de plus de 6.000 références, ce qui nous permet de répondre à environ 50% des demandes. Nous sommes un des leaders du marché des mainteneurs ». Passé le 'très' gros travail d'identification des références des constructeurs, ATF devient un **partenaire privilégié des mainteneurs**. Tout d'abord parce qu'il permet de maintenir des machines encore en activité dans les entreprises, mais

qui ont disparu du catalogue des constructeurs. « Avec cette capacité à fournir des pièces détachées, nous venons conforter l'image des constructeurs» . **Et que faire si une pièce manque à l'appel ?** « Nous assurons un service de recherche à nos clients. Nous travaillons avec plus de 300 fournisseurs étrangers, dont des géants américains et des fournisseurs très spécialisés» . **Et les parcs Apple ?** « Nous avons débuté notre activité sur la niche du Macintosh. Aujourd'hui les parcs Apple ont disparu chez nos grands clients. Et le Mac a disparu de notre activité?» .