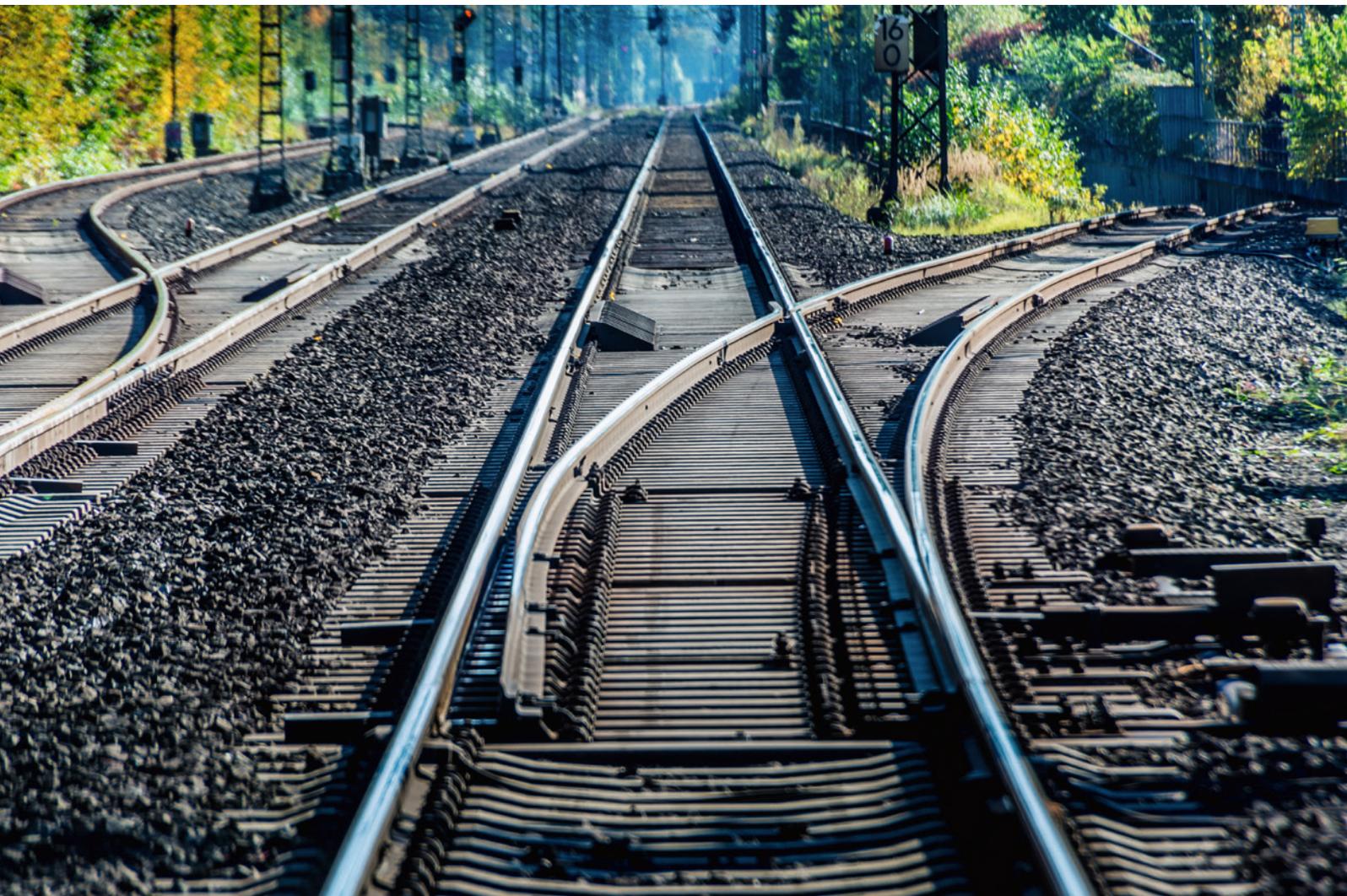


Juillet 2025

## Ce qui compte doit en valoir la peine

Comment garantir efficacement le respect de critères circulaires et leur attribuer une pondération appropriée

Cet exemple pratique, qui s'appuie sur un appel d'offres pour l'élimination de composants de la voie ferrée de la société BLS, montre comment formuler des exigences circulaires de manière exhaustive et clairement évaluable. Il révèle également comment trouver un équilibre entre les efforts nécessaires pour répondre aux critères et la pondération de ceux-ci.



## Contexte

Afin de réduire ses émissions directes et indirectes de gaz à effet de serre à zéro net d'ici 2050, BLS mise notamment sur les achats circulaires. Dans le cadre d'un appel d'offres pour un service d'élimination, BLS demande aux soumissionnaires de lui indiquer les possibilités de réutilisation et de valorisation visant à maintenir la valeur des composants de la voie ferrée.

## Objectif

Avec le critère « concept de valorisation », BLS souhaite inciter le marché des prestataires à développer et à proposer des solutions de valorisation préservant les ressources. Ce critère doit être formulé clairement et permettre une évaluation univoque et aussi efficace que possible. Étant donné que BLS entretient une collaboration partenariale avec ses fournisseurs, elle s'efforce d'établir un rapport équitable en ce qui concerne les efforts nécessaires pour répondre aux critères. Si BLS exige de nombreuses informations et un certain investissement en temps pour répondre au critère, elle lui attribue une pondération suffisamment élevée dans l'appel d'offres.

## Mise en œuvre

BLS élabore un **modèle** pour le critère d'adjudication « concept de valorisation » qui permettra aux soumissionnaires de fournir systématiquement les informations requises pour chaque composant de la voie ferrée (voir illustration). En plus d'indiquer le pourcentage par stratégie de valorisation, les soumissionnaires sont invités à expliquer ces valeurs à des fins d'évaluation. Le modèle indique clairement comment les informations sont évaluées, notées et pondérées. Les soumissionnaires savent ainsi combien de points ils peuvent obtenir pour quelles informations. Le modèle facilite en outre la saisie des réponses et réduit ainsi d'une part la charge de travail pour les soumissionnaires et d'autre part celle liée à l'évaluation par BLS.

### 2 Concept de valorisation

Décrivez le processus de valorisation prévu pour chaque composant et indiquez dans le tableau la proportion estimée en pour cent pour chaque stratégie circulaire. Documentez de manière compréhensible et spécifique au projet comment les composants récupérés sont réutilisés, traités de manière appropriée ou recyclés. Si possible, complétez la description au moyen d'exemples de référence. Vous disposez de deux pages A4 maximum par composant (hors exemples de référence).

#### 2.1 Rail

Stratégie circulaire	Réutiliser	Réparer	Reconditionner	Recycler	Incinérer / déposer
Proportion estimée en pour cent					
Montant total	Le total doit être de 100 %.				

Étant donné que le critère dont il est question ici contribue à la réalisation de l'objectif de zéro émission net, BLS lui attribue une **pondération** de 25%. Les soumissionnaires ont donc tout intérêt à fournir les efforts nécessaires pour y répondre correctement.

Le modèle élaboré permet à BLS d'évaluer les offres soumises de manière simplifiée et cohérente, puis de transposer les exigences au contrat.

L'évaluation des offres a révélé un éventail de réponses plus large que prévu en matière de solutions de valorisation qui repose sans doute sur des solutions de valorisation théoriquement réalisables et d'autres qui peuvent être effectivement mises en œuvre. Les soumissionnaires peuvent par exemple avoir la possibilité technique de traiter 80% des produits repris afin qu'ils puissent être réutilisés, parmi lesquels seuls 30% trouveront effectivement preneur. C'est pourquoi il est important de vérifier la plausibilité des pourcentages indiqués, ce que BLS fait en demandant une description du projet.

## Conclusions

- Répondre à un critère exigeant devrait être récompensé par une pondération suffisamment élevée.
- La structure claire des réponses (ici au moyen du modèle) facilite l'évaluation des offres et réduit la charge administrative pour les soumissionnaires et les services d'achat.
- Lorsqu'on examine les possibilités de valorisation, il est recommandé de faire la distinction entre les taux de valorisation techniquement possibles et ceux qui peuvent être effectivement atteints. La formulation d'un critère doit être claire et inclure la valeur recherchée par le service d'achat. Le fait que la description du projet fait également partie de l'évaluation permet de vérifier la plausibilité des chiffres donnés.
- Une échelle de notes suffisamment détaillée permet une meilleure différenciation. Il peut donc être utile de mettre des notes au dixième près afin d'éviter que des notes telles que 3,7 et 4,3 ne soient toutes deux arrondies à 4, ce qui entraînerait une uniformisation disproportionnée.
- Les critères confirmés comme remplis par le soumissionnaire figurent dans le contrat. Cela permet au service d'achat de suivre et de contrôler les prestations fournies ainsi que, le cas échéant, de faire en sorte que le fournisseur les améliore pendant la durée du contrat.

*La création du modèle détaillé a pris beaucoup de temps, mais cela en valait la peine. L'échange entre le service dédié aux achats et le domaine spécialisé a été très utile et a simplifié le feed-back aux soumissionnaires ainsi que notre évaluation. Nous avons l'intention d'adapter ce modèle aux différents objets et de l'utiliser pour les appels d'offres futurs.*

*Selina Schmid, experte des achats durables, BLS*