

Achats responsables et écolabels



Objectifs du kit

- ❖ Comprendre les enjeux des achats éco-socio-responsables.
- ❖ Comprendre les écolabels.
- ❖ Former le personnel interne à l'achat responsable.



Utilisation du kit

- ❖ Connaissance personnelle.
- ❖ Formation des acheteurs et des salariés aux achats responsables.



Outils

- ❖ Achats responsables et écolabels : manuel de l'utilisateur/formateur
- ❖ Mini-guide des écolabels
- ❖ Diaporama de formation à l'achat responsable

L'achat responsable est un levier important en matière de responsabilité sociétale des organisations (RSO). Aujourd'hui encore, les entreprises ont des difficultés à intégrer cet élément dans leur stratégie, que ce soit pour leurs propres achats ou pour les produits et services qu'elles fournissent à leurs clients. Le kit V-180¹ proposait des outils pour mettre en œuvre une stratégie de gestion responsable des achats. Encore faut-il être formé/informé sur le périmètre réel de l'achat responsable et les moyens de juger des allégations formulées par les industriels. Le présent kit vise donc à expliciter les thématiques à prendre en compte et les labels qui permettent, entre autres, de confirmer (ou non) les performances environnementales et sociales d'un produit ou service. Sont ainsi fournis un mini-guide sur quelques labels courants et un diaporama pour former le personnel interne aux enjeux de l'achat responsable.

1. Qu'est-ce que l'achat « responsable » ?

Les achats responsables sont des achats pour lesquels la fonctionnalité et le prix ne sont pas les seuls critères de choix ; ils intègrent également les notions d'impacts sanitaires, environnementaux et sociaux.

En résumé, une politique d'achat écoresponsable favorise l'optimisation des besoins, privilégie l'achat de produits, de services et les activités qui ont une incidence environnementale moindre au meilleur coût, en intégrant la dimension sociale. Cela passe en particulier par :

- l'utilisation de produits, services ou activités ayant un impact moindre sur l'environnement ;
- l'intégration de clauses sociales et environnementales dans les cahiers des charges des fournisseurs et sous-traitants.

1. Francis Roessler, « Gérer ses achats de façon responsable » (kit V-180), *Kit Prêt à l'emploi QESDD*, juillet 2014.

Il s'agit donc de trouver le meilleur équilibre entre différents enjeux qui peuvent parfois sembler contradictoires. Plusieurs notions sont fondamentales pour éclairer ces enjeux : le coût global, l'impact environnemental et le cycle de vie, l'impact social et l'impact sur la santé.

2. Les critères à prendre en considération

a. Le coût global

Bien souvent, les processus d'achats sont segmentés en différentes étapes en fonction du moment où ils interviennent : coûts d'acquisition, coût de mise en œuvre, coût d'usage (y compris en coût salarial), coût de fin de vie, autres coûts associés. Parfois, ils sont également partagés entre différents acheteurs. Résultat : les arbitrages financiers sont effectués à partir de données tronquées.

La notion de coût global consiste donc à agréger l'ensemble de ces postes pour obtenir le coût total pour l'organisation (voir Figure 2.1). Et malheureusement, le meilleur coût global n'est pas forcément la somme des optimisations des coûts segmentés.

Par exemple, l'arbitrage financier pour l'achat d'un équipement ne pourra pas se fonder uniquement sur le critère du prix d'investissement mais devra également intégrer les coûts de maintenance, ceux liés aux consommables, etc.

Il est donc important d'identifier tous les postes de coûts, y compris les coûts « cachés » (temps, fournitures utilisées, etc.), et de les évaluer sur le cycle d'achat complet avant d'arrêter son choix.

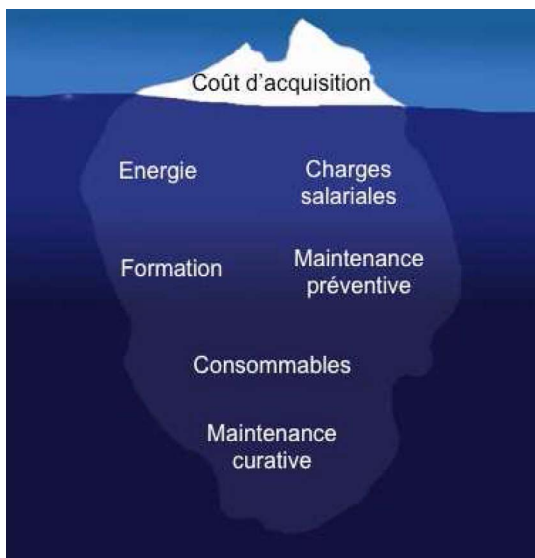


Figure 2.1 Iceberg du coût global (coût apparent et coûts cachés)

b. L'analyse du cycle de vie

Il est souvent difficile pour un acheteur d'évaluer l'impact environnemental d'un produit ou d'un service, surtout quand il le connaît mal. Le risque est de se contenter des déclarations du fournisseur et de passer à côté d'impacts environnementaux non négligeables.

Le fabricant d'un équipement pourra par exemple vanter la faible consommation énergétique de son produit mais passer sous silence sa grande consommation de fluides (et donc également la production d'un volume considérable d'effluents). Les bénéfices attendus en termes environnementaux risquent alors d'être surévalués par rapport aux produits concurrents, et le coût de l'investissement largement sous-estimé si on ne raisonne pas en coût global.

L'acheteur devra donc identifier *a priori* les impacts environnementaux potentiels du produit ou service concerné et définir des critères d'appréciation objectifs et exhaustifs.