

## FICHE: STRATÉGIE D'ACHAT GÉNÉRALE

### En 3 tips:

- Ne cherchez pas le produit idéal, il n'existe pratiquement jamais. Commencez par supprimer les éléments les moins durables de votre politique d'achat.
- Choisissez en fonction des priorités de votre entreprise.
- Faites établir un plan d'action par CODUCO via le [projet Buysmart](#)

**On vous explique pourquoi en détail ci-dessous !**

### La stratégie de durabilité expliquée avec un verre de vin

Une plainte fréquemment entendue lors de la recherche du vin le plus durable est la suivante : "Il est impossible de trouver le produit idéal ! Un tel produit est biologique mais pas local, un autre est équitable et biologique mais vient d'Amérique du Sud et les produits locaux ne sont pas emballés dans une bouteille réutilisable. Le vin le plus durable n'existe tout simplement pas".

Pas de panique, la réponse est simple : le vin le plus durable n'existe pas car dans de nombreux cas, les critères se contredisent. Par exemple, il n'existe pas de vin équitable belge, car le label "commerce équitable" n'est attribué qu'aux produits du Sud. Et le vin biologique belge est également très difficile à trouver, surtout à un bon prix.

Nous devons donc inverser les choses : cesser de rechercher le meilleur vin mais arrêter d'acheter les vins les moins durables. Assurez-vous de ne jamais acheter un vin qui ne répond à aucun critère de durabilité. Évitez donc le vin non local, non biologique, non équitable dans une bouteille non réutilisable.

Tout d'un coup, vous avez l'embarras du choix : en fonction de vos priorités, choisissez un vin biologique, un vin local ou un vin issu du commerce équitable. Si le choix est trop compliqué, ajoutez un critère qui est prioritaire pour vous. S'il y a encore trop de choix, ajoutez un troisième critère.

De cette façon, vous décidez jusqu'où vous voulez aller, vous faites des pas continus vers plus de durabilité et vous vous épargnez les frustrations liées à la recherche du vin idéal.

### A) Une stratégie véritable

L'histoire du vin illustre bien les problèmes que rencontrent les entreprises lorsqu'elles veulent mettre en place une stratégie d'achat durable. La recherche des produits les plus durables pose certains problèmes : le budget est dépassé, la qualité est insuffisante ou aucune offre n'est reçue. Pour éviter cela, nous vous suggérons d'inverser les choses.

Faites en sorte que 50 à 80 % du marché ne puisse pas participer à votre appel d'offres parce que les produits ne correspondent pas à vos priorités. Par exemple, vous pouvez mettre l'accent sur la réduction des déchets, la diminution de la consommation d'énergie, les fournisseurs locaux, les émissions de CO2, les critères sociaux... Il est important de réaliser que vos priorités ne sont pas nécessairement les mêmes que celles d'une autre entreprise. Définissez-les donc soigneusement et intégrez-les dans votre stratégie d'achat.

Imposez ensuite des exigences minimales de durabilité aux produits et services que vous souhaitez acheter. Choisissez ces exigences de manière à ce qu'une partie (50-80 % du marché) ne puisse plus être votre fournisseur.

Vous pouvez ensuite choisir la meilleure offre parmi les fournisseurs restants. Le prix est ici le critère décisif, mais rien ne vous empêche bien sûr de prendre également en compte des critères de durabilité pour choisir entre les différentes offres.

## **B) Avantages de la stratégie "inversée"**

Cette stratégie inverse présente deux avantages majeurs.

Tout d'abord, vous n'avez plus à vous soucier de savoir quel est le meilleur produit du marché. Vous pouvez travailler sur la base de vos priorités et intégrer progressivement des éléments de durabilité supplémentaires dans votre politique d'achat, avec le même objectif en tête : exclure une grande partie du marché parce qu'elle ne répond pas à vos exigences de durabilité et de qualité.

Cette méthode vous permet de travailler en permanence à une politique d'achat plus durable, sans mauvaises surprises telles que des produits de mauvaise qualité ou des dépassements de budget.

Un deuxième avantage est que le marché est stimulé pour retirer de la gamme les produits les plus mauvais, car ils ne répondent plus à vos exigences. Si toutes les entreprises introduisent un ensemble d'exigences minimales dans leur stratégie d'achat, les produits non durables ne trouveront plus de marché et ne seront plus fabriqués. En conséquence, le marché dans son ensemble deviendra plus durable.

## **C) Plus d'informations ?**

Cette méthodologie vous parle-t-elle ? Alors n'hésitez pas à nous contacter pour plus d'informations. Sur notre site web, vous trouverez des formations gratuites, des conseils pratiques et un helpdesk pour toutes vos questions sur les achats plus intelligents. Nous proposons également un accompagnement personnalisé pour le développement d'une politique d'achat durable.

## **D) Accompagnement de l'élaboration d'un plan d'action**

Vous souhaitez un accompagnement personnalisé dans l'élaboration d'un plan d'action et/ou d'une stratégie d'achat ? Alors faites appel à CODUCO. Dans le cadre du projet "durable et abordable", 80% de notre travail est financé par la Région bruxelloise. Cela vous permet d'établir rapidement et à moindre coût un plan d'action afin de rendre votre politique d'achat plus durable. Plus d'informations [ici](#).