



Compte rendu de la Table Ronde du 28 Novembre 2023 dans le cadre du Forum de l'Economie circulaire Transfrontalier #2

Approvisionnements responsables



Merci à notre partenaire pour la réalisation de ce compte rendu

Informations générales

- Intervenants :
 - **Botanic (3 q +1 q facultative si on a suffisamment de temps) :**
 - Eric Bouchet : DG
 - Stéphane D'Halluin : Responsable développement durable et relations extérieures
 - **EHL (3 q +1 q facultative si on a suffisamment de temps) :** Nicolas Strickler, responsable des achats
 - **Filière vaudoise du bois (3 q +1 q facultative si on a suffisamment de temps) :** Sylviane Gosteli, responsable de l'économie forestière et de la promotion du bois à la DGE (Direction générale de l'environnement)
 - **HBP Group(3 q +1 q facultative si on a suffisamment de temps) :** Louis Pernet, Dirigeant - BOUVERAT-PERNAT HBP
- Animatrice : Marie-Caroline Berthier (Circul'R)
- Durée : 1H15 dont 15 min de questions du public
- Temps de prise de parole par participants :
 - 12-15 min par entreprise au total
 - 3 à 4 questions par entreprise ⇒ 3 à 4 min de réponse par question

Sommaire

Introduction - Par l'animatrice	2
Partie I - Motivations pour se lancer dans la démarche d'achats responsables	3
Partie II - Actions menées dans le cadre de la démarche d'achats responsables	3
Partie III - Gains / résultats de la démarche	4
Partie IV - Défis rencontrés dans la mise en place de la démarche	5
Questions du public :	6

Introduction - Par l'animatrice

Bonjour à tous,

Bienvenue pour cette table ronde autour des achats et approvisionnements responsables. Dans un forum consacré à l'EC, les achats responsables sont un passage incontournable puisque les impacts de nos activités débutent avec l'exploitation des ressources naturelles et primaires que sont les métaux, les minéraux, les énergies fossiles et la biomasse mais aussi l'eau, l'air et les sols.

⚠ Qq chiffres pour poser le contexte : l'extraction et la transformation des ressources génèrent 50% des émissions de GES, 90% des atteintes à la biodiversité et 90% du stress hydrique (source : Programme des Nations unies pour l'environnement).

👉 Face à ces enjeux, on comprend qu'il faut être particulièrement vigilants sur la manière dont on s'approvisionne. C'est ce qu'on appelle les achats responsables. Cela se dit d'un achat de biens, de matières, d'énergie ou de services auprès d'un fournisseur qui cherche à minimiser les impacts environnementaux et sociaux, et même à favoriser les bonnes pratiques sur le plan environnemental et social.

👍 La bonne nouvelle, c'est que de plus en plus d'entreprises prennent conscience de ces enjeux et se lancent dans une démarche d'appro resp. Selon un rapport mené par Ecovadis, 81% des entreprises indiquait avoir augmenté la proportion de leurs achats responsables de façon "exponentielle" ces 4 dernières années.

👉 Et les entreprises peuvent s'y retrouver sur tous les plans : car dans un contexte de tensions sur les approvisionnements, l'appro responsable peut aider à une meilleure gestion des risques liés à l'approvisionnement et générer de potentiels gains économiques.

⇒ Nous avons le plaisir aujourd'hui d'accueillir 5 invités, suisses et français, issus de différents secteurs d'activité qui acceptent de nous partager leur démarche en termes d'approvisionnement responsable :

1/ Eric Bouchet :

Vous dirigez l'enseigne de jardinage Botanic, entreprise familiale que votre père a co-fondé en Haute-Savoie. En tant que fils d'horticulteur, vous avez grandi au contact de la nature, et vous en êtes passionné. Pour cette raison, vous avez à cœur de pousser toujours plus loin dans l'engagement écologique de Botanic. À sa tête, vous avez contribué à la prise de décisions majeures, dont l'arrêt de la vente de pesticides et de produits chimiques en 2008.

Vous êtes accompagné de :

Stéphane D'Halluin

De formation en marketing, en éco-conception et en management environnemental, vous êtes responsable Développement Durable chez Botanic depuis 2007.

2/ Sylviane Gosteli

De formation économiste, spécialisée en Territoire et Transition, vous travaillez depuis 1 an pour la direction générale de l'environnement et la la politique forestière du Canton de Vaux, en tant que responsable de l'économie forestière et de la promotion du bois. Votre rôle y est notamment de soutenir l'utilisation du bois cantonal dans la construction, d'aider plus largement à développer la filière bois, en veillant à ce que l'usage du bois local soit optimisé et conforme aux principes d'économie circulaire.

3/ Louis Pernet :

Vous êtes président chez HBP Group. HBP Group est une entreprise familiale créée en 1975 dans la vallée de l'Arve, qui est composée aujourd'hui de 3 sociétés industrielles :

- Bouverat-Pernet : **production de composants mécaniques**, produits et matériaux innovants
- Secam : Solutions de **fixation des matières plastiques** et des alliages légers
- Nanoceram : **Solutions technologiques à base de céramique technique**

Vous êtes également membre fondateur de l'association Les Forces Industrielles des Pays de Savoie créée en 2022 par 15 industriels de Savoie et Haute qui a pour vocation d'aider les entreprises industrielles des pays de Savoie à faire face aux mutations sociétales et environnementales et à en capter la valeur.

La culture d'achats responsables est dans l'ADN de votre entreprise, ce que vous nous expliquerez tout à l'heure.

4/ Nicolas Strickler :

Vous êtes responsable des Achats à l'EHL. Le Groupe EHL est une référence mondiale en matière de formation pour le secteur de l'hospitalité et des services. C'est un groupe soucieux de son impact environnemental et social, et à ce titre vous vous attachez à rendre les approvisionnements à l'EHL de plus en plus responsables.

Partie I - Motivations pour se lancer dans la démarche d'achats responsables

1. [HBP Group] Quelles ont été vos motivations pour se lancer dans cette démarche ?

Réponse HBP Group :

- Culture d'achats responsables inhérente à l'entreprise depuis le départ :
 - Dans les années 2000, mode des achats low cost (clients exigeaient que HBP soit installé dans des pays asiatiques à bas-coût)
 - Refus d'HBP Group de délocaliser la production, contournement de l'injonction en créant une boîte aux lettres à Shanghai, car viable sur le plan économique de rester en Haute-Savoie et aberrant sur le plan environnemental
 - Refus de pratiquer ce type d'exigence vis-à-vis de ses fournisseurs et volonté de conserver au maximum un ancrage local
- Aujourd'hui, résilience opérationnelle face :
 - à l'épuisement des ressources : on peut s'attendre à ce que coûts des matériaux, notamment métaux, explosent dans les prochaines années
 - aux risques géopolitiques avec la guerre en Ukraine par ex
- Réalisation que les achats était le vrai hotspot environnemental de l'entreprise, beaucoup plus que les transports etc.

2. [Botanic] Une approche respectueuse de l'environnement est aussi inhérente à la culture de Botanic depuis la création de l'entreprise en 1995. Comment votre démarche d'achats s'est-elle inscrite dans cette dynamique ?

Réponse Botanic : réflexion dès le départ sur l'impact de l'activité autour :

- de la construction de magasins (magasins en bois, démontables, recyclables, réalisés avec l'aide d'entreprises régionales dans la mesure du possible)
- des produits (animalerie: investissements dans des programmes d'élevage; ex : pionnier pour faire pousser les coraux sur des déchets de béton, ce qui évite le prélèvement et la destruction de récifs coralliens)

⇒ Dans l'ADN de Botanic, à l'époque très novateur

3. [Filière vaudoise du bois] Botanic nous donne un bon exemple de constructions réalisées en utilisant au maximum le bois. De votre côté, à la DGE votre rôle est de travailler à la promotion du bois local, notamment dans le BTP. Pourquoi promouvoir le bois local ? Quels bénéfices peut-on attendre du soutien à cette filière bois (sur le plan économique, environnemental, social) ?

Réponse filière bois :

- **Enjeu économique** => si scierie disparaît, territoire industriel plus coûteux que le territoire dévolu au bois (changement d'affectation)
- **Enjeu social** : redynamisation de l'économie locale et réappropriation d'un savoir-faire
- **Enjeu environnemental**
 - le bois stocke du CO2
 - empreinte matière : ressource renouvelable VS empreinte matière du béton
 - acheter du bois vaudois => garantie d'une gestion responsable de la forêt. La loi forestière suisse date de 1870, culture historique de préservation, avec une gestion responsable : pas de coupe rase.
- **Enjeu de santé publique** : une étude a montré que la prolifération des microbes est inférieure avec le bois (surfaces planes, mur) VS avec les matériaux synthétiques

Partie II - Actions menées dans le cadre de la démarche d'achats responsables

4. [EHL] L'EHL cherche à être une école exemplaire et pionnière sur le plan de la responsabilité environnementale. Dans ce cadre, comment concevez-vous votre politique d'achat responsable ?

Réponse EHL : volonté d'avoir une approche à la fois exhaustive et à la fois structurée, qui s'attelle aux priorités :

- Structurée :
 - Diagnostic carbone des achats (Carbon footprint depuis 2019) a donné lieu à la mise en place d'actions
 - Food & beverage : plus gros poste en volume => accompagnement par le partenaire Beelong (analyse achats F&B et recommandations)
 - Travail progressif sur les emballages pour viser la fin du plastique à usage unique
 - Ajout progressif de critères RSE dans les grilles d'évaluation sur l'ensemble des typologies d'achats en commençant par les plus impactantes
- Exhaustive : considérer les flux de matière mais aussi l'énergie (géothermie, PV pour les besoins énergétiques) pour rendre le campus le plus vert et autonome possible

5. [Botanic] Votre approche a été amorcée il y a près de 30 ans. Depuis les prémices de votre démarche d'achats responsables, vous avez cherché à la structurer et l'approfondir, en vous appuyant comme l'EHL sur une démarche quantitative. Pouvez-vous nous en parler ?

Réponse Botanic :

- Grands axes stratégiques
 - supprimer tous les engrais et les pesticides non bio
 - 100% des bois exotiques qui doivent être certifiés.
 - Aliments certifiés Bio.
 - Statut entreprise à mission avec une raison d'être autour de la protection de l'environnement.

- Sur le plan de la mesure quantitative
 - Effectivement, Botanic s'est appuyé sur le bilan carbone pour prioriser les actions à mettre en place
 - Et également volonté de mettre en place une approche quantitative ambitieuse, qui dépasse le seul critère carbone pour prendre en compte la consommation des matériaux
 - Classement des 200 000 références produits en 16 familles de produits
 - Pour chacune des familles, identification des impacts environnementaux et définition de critères d'éco-responsabilité
 - A l'aide des données fournies par les fournisseurs : évaluation environnementale de chacun des produits
 - Score aujourd'hui conservé en interne, pas affiché au consommateur

NB : Pas de diktat avec les fournisseurs, travail collaboratif avec la chaîne de valeur au travers de la formation, la sensibilisation pour avoir un impact durable.

6. [HBP Group] Comme Botanic, vous nous avez expliqué que votre approche de l'éco-responsabilité dans les achats est ancienne ou native. Face aux enjeux actuels avec les tensions sur les approvisionnements, quelles sont les actions que vous menez aujourd'hui en termes d'achats responsables ?

Réponse HBP Group :

- Politique d'achats responsables en interne : volonté d'acheter au mieux-disant et non pas au moins-disant. 90% de fournisseurs locaux dans un rayon 100Km; sinon sourcing français ou européen.
- Virage en cours sur le cœur de métier de l'entreprise pour passer d'un approvisionnement en matériaux métalliques traditionnels (acier, cuivre, inox, alu) à d'autres matériaux issus de l'EC, biosourcés.
 - Investissement de 5 millions d'euros dans la production de pièces fabriquées à partir de matériaux secondaires ou biosourcés (ex : matériaux à base d'écaillés de poissons ou de carbonium)
 - Travail en écosystème avec des clients (Safran, St-Gobain) sur un projet de R&D pour créer un nouveau matériau afin de remplacer le titane et un alliage à base de nickel dans l'avion décarboné de demain

Cette stratégie d'achat de matériaux verts/biosourcés, permet à l'entreprise de voir le futur avec beaucoup d'optimisme.

7. [Filière vaudoise du bois] L'approvisionnement en bois local a besoin d'être fortement soutenu et promu sur un territoire. Quel rôle est-ce que les institutions publiques et la législation peuvent jouer dans ce but?

Réponse filière bois :

- Avant : peu de préoccupation sur ce que devenait le bois après coupe, peu de collaboration entre les différents acteurs de la chaîne de valeur du bois (de la gestion de la forêt à la commercialisation), beaucoup d'exportations
- Changement avec le **plan climat** qui promeut le bois auprès des acteurs privés et publics et encourage l'utilisation du bois dans la construction

Partie III - Gains / résultats de la démarche

Transition : Actions inspirantes, mais quels résultats concrets ?

8. [EHL] Vous nous avez parlé de votre approche structurée, basée sur l'analyse de l'empreinte carbone de vos différentes typologies d'achat. Est-ce que vous parvenez à mesurer l'impact des actions menées sur cette empreinte carbone ?

CF présentation ppt

9. [Botanic] Votre approche d'achats responsables a-t-elle porté ses fruits ?

Réponse Botanic :

- Bénéfices dès le départ:
 - Magasins :
 - fiabilité de construction
 - au même prix que ce qui se faisait en construction béton / métal
 - attractivité des magasins : environnement commercial complètement nouveau, chaleureux, grâce à la forte présence de bois => aide pour la conquête de nouveaux marchés
 - Produits :
 - poissons moins stressés, taux de mortalité plus faible
 - sécurisation de l'approvisionnement
 - discours client
- Bénéfices également de tout ce qui a été fait depuis, ainsi que de la nouvelle méthodologie d'analyse d'impacts :
 - Travail en écosystème paie, fournisseurs plus attentifs. Ex : suppression d'emballages superflus, réduction de consommation d'eau sur les terrains
 - Attractivité pour les collaborateurs : donner du sens au travail et moins de turnover
 - Perte de certains clients (ex : clients qui voulaient du Roundup) mais gain de nouveaux très engagés.

10. [Filière vaudoise du bois] Botanic nous a évoqué les avantages de l'utilisation du bois pour la construction des magasins. C'est intéressant, parce que faute d'une bonne connaissance de la filière et du matériau, on peut avoir en tant que néophyte pas mal d'à priori sur le bois comme matériau : le bois local pour la construction serait plus cher ou moins solide que d'autres matériaux. On peut aussi penser que le bois vieillit mal, ou qu'il présente un risque de mauvaise acoustique / risque de feu. Que pouvez-vous répondre à ces idées préconçues ?

Réponse Filière Bois :

- **Moins solide** : aujourd'hui on sait construire des immeubles en bois avec une structure bois, évolution de la connaissance (bâtiments en bois, pas que le chalet, infra écoles), adapter l'usage du bois à la vie actuel
- **Le bois vieillit mal** :
 - ce qu'on construit en verre et béton avec de grosses baies en verre : est-ce adapté au changement climatique ?
 - VS bâtiments en bois là depuis 300 ans.
- **Coûte plus cher**
 - Pas si gros impact du prix du bois dans la construction ; un poste de dépense parmi d'autres
 - Question d'architecture et d'ingénierie civile (structure de base) : si le bâtiment a été conçu pour du bois, il est moins cher.

Partie IV - Défis rencontrés dans la mise en place de la démarche

Transition : mettre en place une politique d'achats responsables ne pas de soi. Notre public peut être intéressé par les difficultés que vous rencontrez, et la manière dont vous les abordez.

11. [HBP Group] Quels défis rencontrez-vous dans la mise en place de la démarche ?

Comment les adressez-vous ?

Réponse HBP Group :

- Défi principal : manque de compétences RH. Difficulté d'attirer les talents. C'est aussi une opportunité, donner du sens au travail peut permettre d'attirer de nouveaux talents et de créer une nouvelle dynamique.
- Réponse au défi : accompagnement de collaborateurs en reconversion professionnelle (parcours de 18 mois)

12. [Filière vaudoise du bois] Le recrutement et l'attractivité vers les métiers du bois est aussi un enjeu. Pouvez-vous en parler, ainsi que des autres défis que vous rencontrez dans la promotion de la filière bois locale ?

Réponse Filière Bois :

- Défi partagé avec HBP Group : manque de collaborateurs pour les métiers du bois sur toute la chaîne de valeur ⇒ besoin de changer l'image de la filière bois
- Défi économique : prix du bois local peut être un frein quand des producteurs de pays étrangers déversent des produits à prix plus faible sur le marché
- Gestion des besoins en bois locaux face au changement climatique
 - Constat : forêt en train de mourir, changement vient plus vite qu'on ne pensait, surtout en plaine (eau s'infiltré plus vite dans les sols, mortalité importante des résineux).
 - Impact : nécessité d'adapter les savoir-faire, stratégie d'adaptation en cours de réflexion
- Changement de paradigme à accompagner ⇒ besoin de développer de nouvelles manières de construire et de penser la chaîne de valeur du bois. L'économie circulaire peut y aider :
 - Pour voir le déchet comme une ressource. Exemple : ne plus bouder le bois scolyté
 - Sous le prisme de l'innovation : pour aller vers une utilisation plus rationnelle du bois, faciliter la réutilisation. Exemple d'innovation : développer la construction de parois modulaires, pour être réutilisées

13. [EHL] Dans une école de la taille de l'EHL avec 4000 étudiants venant de 110 pays, une bonne part du challenge doit sans doute reposer sur la sensibilisation interne : l'engagement des étudiants qui doivent adapter leur mode de consommation aux pratiques d'achats responsables (cuisine de saison, moins de viande, geste retour de l'emballage consigné) ?

Réponse EHL : effectivement changement de paradigme, comme pour le bois, qui n'est pas facile à mettre en place :

- Gros enjeu de sensibilisation auprès des différentes populations de l'école
 - Ex : végétarisme difficile à imposer culturellement auprès des étudiants comme du staff ⇒ action EHL : sensibilisation progressive "Less meat day" plutôt "Meat-less day"
 - Ex : besoin d'accompagner les comités étudiants qui veulent acheter au moins cher
- Contraintes économiques : restauration de la vente à emporter représente un centre de profits important pour l'école => or si on n'utilise plus d'emballage à emporter, le restaurant ferme

Questions du public :

? Quelles sont les autres initiatives des entreprises sur les autres piliers de l'économie circulaire ?

- Botanic : Développement d'une filière de collecte et de recyclage des pots horticoles. Pots horticoles pour faire des pots de jardin. Le modèle économique n'est pas pour l'instant rentable mais cela montre le chemin pour
- HBP : travail sur les process, ex usinage des céramiques : récupération des poussières de céramique pour refaire de la matière première (gain de productivité).

? Comment gérez-vous l'aspect rentabilité dans vos politiques d'achats durable ?

- HBP : Le sujet n'est pas d'acheter moins cher, mais de gagner plus d'argent en achetant plus cher. Exemple d'un client américain : stock chez le client ; service d'une app pour suivre l'utilisation des stocks :
 - o Client américain qui dit que HBP fournisseur le plus proche de chez lui
 - o HBP a mis le stock chez le client, et le client paie quand il pioche dans le stock
=> il vend aussi le service d'application
=> Intérêt pour le client : il n'a pas à avancer l'argent et a accès à la matière immédiatement
- EHL : service achat entre le marteau et l'enclume. Beaucoup d'objectifs, parfois contradictoires. Finance pousse pour des ratios de rentabilité ; service RSE pousse pour un meilleur impact environnemental. C'est de la politique interne pour gérer cela et trouver les bons arguments qui feront consensus.
- Botanic : possibilité de vendre plus cher certains produits grâce à l'argument environnemental.