Mieux
Progresser ensemble

Synthèse soirée d'inspiration

Quand les achats deviennent un outil d'impact

2 juillet 2026 - Morning Amsterdam

Le principal enseignement de la soirée est clair : les achats responsables ne relèvent plus seulement de la conformité ou de l'image, mais deviennent un levier direct de résilience, de performance et de transformation pour les PME comme pour les grands groupes.

La question de départ

- La soirée partait d'une question très concrète : **qu'attendent vraiment les grands acheteurs sur les sujets RSE, et comment une PME peut-elle s'en saisir sans transformer ses achats en usine à gaz ?**
- Le programme était construit autour de deux temps complémentaires :
  - une intervention de fond de **Martin Jego, Directeur des achats responsables chez GRDF et créateur de la Fresque des achats responsables**,
  - puis une table ronde animée par **Isabelle Pollet,** avec **Charles Margnat, Fondateur de Positive Company**, et **Frederic Doumenc, Président et fondateur d'Opteamis**.
- Le fil rouge de la soirée : regarder les achats autrement, non plus seulement comme un centre de coûts, mais comme un levier stratégique pour décarboner, réduire les risques, renforcer la valeur créée et faire progresser l'entreprise dans la durée.

Ce que Martin Jego a remis en perspective

- Martin a rappelé que les achats représentent souvent 50 à 60 % du chiffre d'affaires d'une entreprise, ce qui en fait un levier beaucoup plus structurant qu'un simple sujet de back-office.
- Son message central : dans un monde plus volatil, plus incertain et plus contraint, acheter responsable, c'est d'abord sécuriser la continuité de son activité. Les directions achats citent d'ailleurs en premier objectif l'atténuation des risques et la résilience, avant même la réduction des coûts ou l'innovation.
- Il a aussi montré que la pression ne vient pas seulement du climat : réglementation, matières premières critiques, tensions géopolitiques, dépendances d'approvisionnement et attentes clients poussent les entreprises à repenser leur façon d'acheter.
- Pour les dirigeants de PME, le changement de regard proposé est important : il ne s'agit plus seulement de parler d'« achats responsables », mais de **durabilité des achats**, c'est-à-dire de la capacité à continuer à acheter, produire et servir ses clients dans un environnement plus instable.

Les réflexes concrets à retenir

- **Premier réflexe : challenger le besoin**. Avant d'acheter, il faut se demander si le besoin est bien formulé, si le niveau d'exigence est juste, et s'il existe une alternative plus sobre, plus durable ou plus simple : seconde main, réparation, réutilisation...

- **Deuxième réflexe : raisonner en cycle de vie.** Un achat ne se juge pas seulement à son prix d'entrée, mais à sa conception, ses matières premières, son usage, sa maintenance, sa durée de vie et sa fin de vie.
- **Troisième réflexe : parler plus tôt avec ses fournisseurs.** La soirée a beaucoup insisté sur un point simple mais décisif : plus le dialogue démarre tôt, plus il est possible de transformer un risque en opportunité, d'identifier des variantes utiles et de faire émerger de l'innovation.
- **Quatrième réflexe : raisonner en coût global et non en prix facial**. Un produit ou un service un peu plus cher à l'achat peut devenir plus intéressant s'il dure plus longtemps, consomme moins, réduit les pannes ou limite les risques opérationnels.
- **Cinquième réflexe : faire des achats un sujet transversal.** Chez GRDF, Martin Jego a expliqué que les acheteurs ne peuvent pas porter seuls ces enjeux ; il faut embarquer les prescripteurs, les utilisateurs, les juristes et les fournisseurs pour que les arbitrages deviennent réellement opérationnels.

Ce qu'a montré la table ronde des membres

- **Charles Margnat, Fondateur de Positive Company, cabinet expert en évaluation RSE et gestion des risques fournisseurs**, a insisté sur un point souvent sous-estimé : beaucoup d'entreprises connaissent encore mal leur propre base fournisseurs, alors que la première étape d'une démarche achats responsables consiste justement à cartographier ses fournisseurs, ses familles d'achats et ses zones de risque.
- Son retour d'expérience a montré que l'évaluation RSE des fournisseurs ne sert pas seulement à "cocher des cases". Bien utilisée, elle crée un nouveau dialogue avec les partenaires, aide à prioriser les risques et peut déclencher des effets d'entraînement très concrets dans la chaîne de valeur.
- Il a aussi défendu une logique de progrès : face à un fournisseur peu mature, le bon réflexe n'est pas de l'exclure, mais souvent de l'accompagner, de fixer un cap et de mesurer sa progression dans le temps.
- **Frederic Doumenc, Président et fondateur d'Opteamis, plateforme d'achats spécialisée dans les services informatiques**, a apporté un éclairage très concret sur les prestations intellectuelles : dans ce domaine, le risque principal n'est pas seulement réglementaire, mais aussi humain et opérationnel, avec potentiellement des consultants mal payés, peu engagés ou instables qui fragilisent directement la qualité de la mission.
- Son témoignage rappelle qu'un achat plus responsable peut aussi améliorer très directement la performance : mieux partager la valeur, mieux intégrer les seniors ou le handicap, mieux fidéliser les intervenants, c'est aussi réduire le risque de défaillance et augmenter la qualité délivrée au client final.

Ce que des DG de PME peuvent faire dès maintenant

- Faire l'inventaire de ses fournisseurs et identifier les 10 à 20 partenaires les plus critiques pour l'activité, soit par leur poids économique, soit par les risques qu'ils portent.
- Ajouter quelques questions simples dans les consultations ou revues fournisseurs : dépendances clés, engagements sociaux, capacité à réparer, reconditionner, former, innover ou réduire certains impacts.

- Pour les prestations intellectuelles, regarder au-delà du discours RSE : stabilité des équipes, partage de la valeur, qualité du management, inclusion et capacité réelle à répondre aux enjeux métier du client.
- Privilégier une logique de progrès avec ses fournisseurs stratégiques, en fixant 2 ou 3 attentes réalistes sur 12 à 24 mois plutôt qu'un standard théorique impossible à atteindre du jour au lendemain.
- Utiliser les dispositifs déjà disponibles pour les PME, par exemple, les diagnostics Bpifrance mis en avant pendant la soirée : Diag Décarbon'Action, Diag Éco-Flux, Diag Écoconception… qui permettent de lier transition et performance économique.
- Former les équipes concernées, même de façon légère. La Fresque des achats responsables a été présentée comme un bon outil pour acculturer rapidement décideurs, acheteurs et prescripteurs, avec une logique de passage à l'action et de checklist concrète. Intéressant à déployer pour embarquer au-delà des acheteurs.

Ressources à explorer

- **La Fresque des achats responsables**, créée par Martin Jego, pour sensibiliser et faire monter en compétence les équipes autour du processus achat, des bons outils et des bonnes parties prenantes à mobiliser.
- **Scoring by Positive, l'outil de Positive Company**, pour structurer le dialogue fournisseur, qualifier les risques et suivre la progression RSE de partenaires stratégiques.
- **Les diagnostics Bpifrance** présentés dans le support de Martin Jego, utiles pour transformer un sujet RSE perçu comme abstrait en plan d'action concret, chiffré et finançable.