

Reims 
habitat
ACTEUR DU TERRITOIRE

71 avenue d'Épernay
51100 REIMS

Contacts :

Sabine Campion ou Isabelle
Sosnowij

Site web :

<https://www.reims-habitat.fr>



Créé en : 1921

CA en 2023 : nc

Nombre de salariés : 160

Part des achats dans le CA : nc

Principales familles d'achat : Travaux, réhabilitation et développement, énergies, fluides, maintenance et exploitation, patrimoine et infrastructures internes...

LES ACHATS RESPONSABLES : POURQUOI ?

A quels enjeux l'entreprise était-elle confrontée ?

Reims Habitat avait une démarche RSE qui n'était pas déclinée et déployée dans les achats.

Quelle a été la motivation à s'engager dans une telle démarche ?

Les achats chez Reims Habitat représentent un levier d'action très important en matière d'engagement responsable. Pour développer un écosystème plus résilient et que chacun prenne la mesure des enjeux dans notre secteur d'activité, il y a également une volonté de renforcer un dialogue avec nos parties prenantes et notamment nos fournisseurs.

S'engager dans le parcours était pour nous une volonté de prendre du recul sur nos pratiques d'achats, de faire un état des lieux et d'identifier des axes de progrès. Ensuite il y avait une volonté de structurer notre démarche achat en lien avec notre démarche RSE et de formaliser notre stratégie d'achats responsables.

LES ACHATS RESPONSABLES COMMENT ?

Concrètement, comment avez-vous appréhendé la démarche ?

Le parcours a été suivi par le binôme achat/RSE. Néanmoins, à différentes étapes (diagnostic, analyse des enjeux...), nous avons sollicité nos collaborateurs (Direction de maîtrise d'ouvrage, Direction marketing, Service Communication et moyens internes). Pour le diagnostic et la validation de nos avancées, nous avons également sollicité la Direction Générale dont le soutien est essentiel.

Pour garantir le travail qui a pu être fait dans le parcours et s'assurer qu'opérationnellement les pratiques vont changer, il est de la vigilance des services achats et RSE de poursuivre le travail de manière régulière et de s'inscrire dans une logique d'amélioration continue. Pour cela, nous allons continuer de séquencer le travail et garder le rythme que nous imposent les rendez-vous du parcours.

A quoi le parcours vous a-t-il conduit ? Focus actions et bénéfice attendu

Le parcours nous a conduit à travailler sur toutes les étapes de la démarche mais nous avons accentué notre investissement sur la stratégie, l'organisation et l'analyse des enjeux à prioriser.

Action 1 : Cartographie de nos familles d'achat

Nous avons pu évaluer quelles étaient nos familles d'achats stratégiques et évaluer les enjeux liés aux différentes familles d'achats ainsi que les leviers d'action possibles.



Ciblage des équipes à mobiliser en interne pour travailler prioritairement sur les familles à forts enjeux et identification de personnes ressources
Définition des actions prioritaires

Action 2 : Elaboration d'un SPASER

Elaborer notre SPASER nous permet de décliner nos engagements responsables à travers notre démarche achat. C'est un document important puisque validé par le comité de Direction et le Conseil d'administration.



Portage politique de la démarche et définition d'un cap pour les acheteurs
Changement de pratiques d'achats pour répondre à nos objectifs de durabilité et avoir des éléments de communication à partager avec nos parties prenantes externes
Démarche d'amélioration continue

Action 3 : Construction d'outils opérationnels à disposition des acheteurs

Au-delà de la dimension politique, le SPASER doit pouvoir être décliné concrètement. Nous avons travaillé sur des fiches guide par famille d'achats, sur une charte éthique et sur un questionnaire fournisseurs adapté par famille d'achats.



Facilitation de l'appropriation de la démarche par les acheteurs
Déploiement concret de la démarche pour nous permettre d'atteindre nos objectifs

Témoignage de I. Sosnowij, Responsable achats et S. Champion, Responsable RSE

«Le parcours nous a permis de nous lancer très concrètement dans une démarche d'achat responsables, thématique que nous avons cibler comme prioritaire. Les ateliers collectifs sont intéressants, permettent l'échange de pratiques, font émerger aussi des difficultés communes (qui rassurent, nous ne sommes pas tout seul, chaque entreprise a son lot de leviers mais aussi d'obstacles !). L'adhésion dans le parcours, rythmée par les échéances temporelles permettent également à mobiliser la Direction peut-être plus rapidement : on est dans le parcours, il faut « profiter » de l'accompagnement pour avancer !! »