

21 mai 2026 | 11h>12h

Webinaire

Achats et Cartographie des risques fournisseurs



Une action du programme régional IMPACT'ACHAT en partenariat

avec



Programme

- 1 Introduction**
Dynamique régionale impact'achat ————— *Gaëlle Raboyeau (ADI NA)*
- 2 Cartographie des risques fournisseurs** ————— *Julie Delerue (Amel)*
- 3 Et les achats responsables dans tout cela ?** ————— *Claire de Hauteclocque (Co-Actions)*
- 4 Questions/réponses**



IMPACT'
ACHAT
AGIR POUR LES ENTREPRISES
EN NOUVELLE-AQUITAINE

Programme régional sur les achats responsables pour acteurs privés

Mise en valeur

Cristal des achats : prix néo-aquitains récompensant les bonnes pratiques

Formation initiale et continue

Recensement des formations disponibles en Nouvelle-Aquitaine sur les achats responsables

Relation Acheteurs-Fournisseurs

- [Salon B2B Néobusiness 25 et 26 nov 2026 à Bordeaux](#)
- Aide financière Région : [identification et qualification des fournisseurs](#)
- Charte et Label RFAR

Identification des besoins et des ressources

- Enquête régionale auprès des 150 entreprises
- Recensement des consultants experts en achats responsables

Montée en compétence

- Sessions de sensibilisation
- Webinaires du programme Impact achat ou du CNA
- [GT décarbonation des achats](#) (retours d'expérience et formation)
- Club achat locaux
- [Soirées du CNA](#) (afterwork, tables rondes)

Parcours d'accompagnement

- [Parcours ARES](#) : parcours dédié aux achats responsables
- [Parcours OSER](#) : programme visant à renforcer l'intégration de fournisseurs issus de l'économie sociale et solidaire (ESS) dans les achats des entreprises

1 gouvernance régionale

1 page dédiée sur www.recita.org

1 page linked in [Neobusiness/Impact Achat](#)



Agenda

MAI

Rencontre Annuelle Achats publics responsables

📍 Jeudi 26 mai – Bordeaux
Organisé par 3AR
▶ [Inscription](#)

JUIN

Table ronde - B2B

Intégrer des fournisseurs de l'ESS

Organisée par la CRESS

📍 Mardi 9 juin - Poitiers (la caserne)

▶ [+ d'infos](#)

📍 Jeudi 11 juin – Bordeaux

▶ [+ d'infos](#)

1^{ère} relève du dispositif Diversification fournisseurs

📍 Lundi 15 juin

Piloté par la Région

▶ [+ d'infos](#)

Webinaire Copilote IA

Préparer des négociations plus solides et argumentées

📍 Jeudi 11 juin – 11h-12h

Organisé par le CNA NA

▶ [+ d'infos et inscriptions](#)

Conférence

La nouvelle équation digitale des achats

📍 Jeudi 21 juin 18h30

Bordeaux (Kedge)

Organisé par le CNA NA

▶ [+ d'infos et inscription](#)

JUILLET

Webinaire

📍 Jeudi 9 juillet 11h-12h

Label RFAR

Co-organisé par ADI et le CNA NA

▶ [inscription](#)

2^{ème} relève du dispositif Diversification fournisseurs

📍 Lundi 13 juillet

Piloté par la Région

▶ [+ d'infos](#)

SEPTEMBRE

Journée d'échange

Achats responsables / laboratoire Néo-aquitain RSO

📍 Jeudi 11 juin - Mérignac

Organisé par l'AFNOR

▶ [+ d'infos](#)

NOVEMBRE

Salon B2B

Organisé par l'AFNOR

📍 Jeudi 25 et 26 nov

Salon inversé des achats néo-aquitains

▶ [+ d'infos](#)

Co-organisé par ADI



Julie DELERUE
Category Manager



Partie 1 : Cartographie des risques fournisseurs



**Achats RSE : risques et résilience
comment créer la valeur en
entreprise dans un contexte
incertain ?**

Secteur nautisme
Chantiers AMEL
Julie DELERUE
Category manager

Chantiers AMEL

2 GAMMES DE
BATEAUX : 50 et 60
pieds

60 ans Savoir faire –
Robustesse et
fiabilité

Nombre d'articles /
1600 pièces bateau

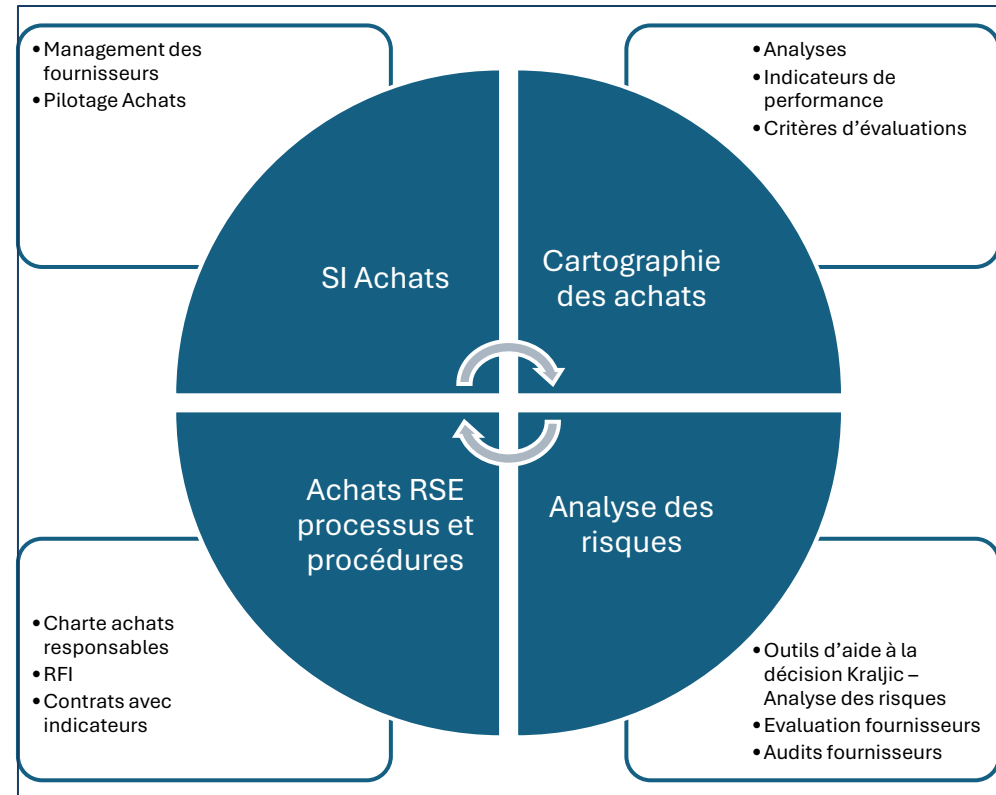
16 Familles d'Achats

368 fournisseurs
0 contrat
92% Fournisseurs en
France

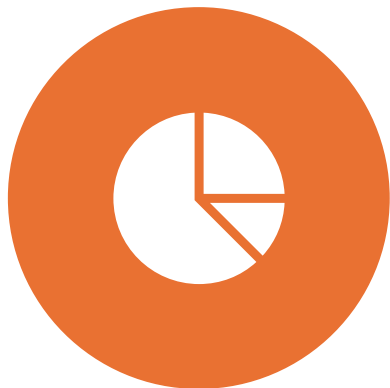
Ratio Achats 55 %

Vision achats

- 1 - Développer les achats innovants et responsables
- 2 - Améliorer la performance achats
- 3 - Sécuriser la supply-chain et réduire risque fournisseurs
- 4 - Mettre en place des indicateurs de suivi de performance + critères d'évaluation fournisseurs



Etapes processus analyses des risques



CARTOGRAPHIE DES
RISQUES FOURNISSEURS



PROCESSUS ACHATS



AUDIT ET REVUE DE
PERFORMANCE

Cartographie des risques fournisseurs

Objectifs :

Pilotage des fournisseurs

Analyser les achats : stratégies -plan d'actions – Indicateurs

Critères évaluation : TQRDCB

Tableau de bords suivi

Tableau de bords achats création

Analyse des dépenses - Classement ABC

Score sélection intégration PANEL

Analyse des risques

Taux dépendance

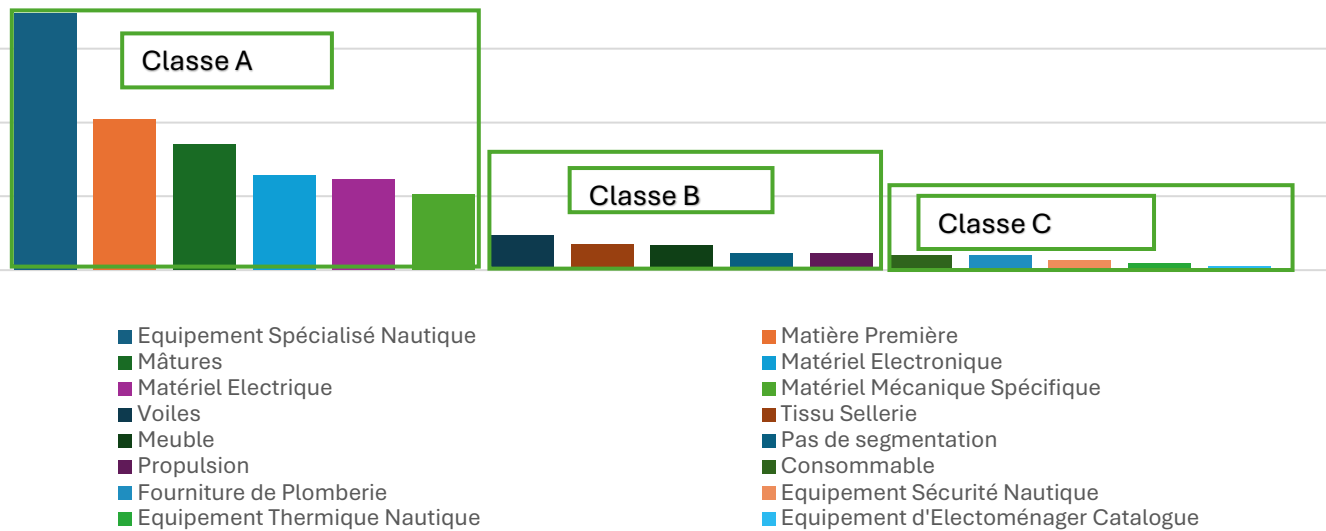
Localisation

Tableau fournisseurs

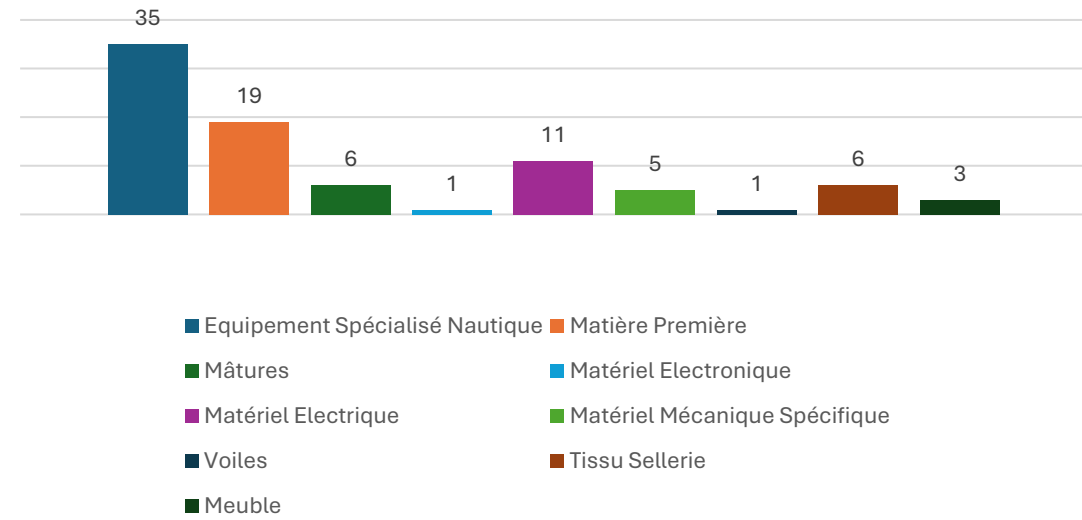
Création tableau de suivi fournisseurs

CADRE FOURNISSEURS							SUIVI Fournisseurs					
<u>Fournisseurs</u>	<u>Types achats</u>	<u>Famille Achats</u>	<u>Sous-Famille</u>	<u>Paysd'origine</u>	<u>Montant € ht</u>	<u>Classe</u>	<u>Score Sélection PANEL</u>	<u>Taux de dépendance</u>	<u>Evaluation Fournisseurs Performance</u>	<u>Plan de suivi</u>	<u>Audit</u>	<u>Risques</u>
	DIRECT	Meuble	Cuisines	France	229631,46	A						
	DIRECT	Equipement Spécialisé Nautique	Accessoires nautiques	Italie	98821,19	A						
	DIRECT	Matériel Electrique	Faisceaux électriques	France	223638,88	A						
	DIRECT	Matière Première Bois	Pièces en teck	France	86692,4	A						
	DIRECT	Equipement Spécialisé Nautique	Pièces chaudronnerie	France	207473,37	A						
	DIRECT	Equipement Spécialisé Nautique	Pièces Plasturgie - Découpe	France	133302,25	A						
	DIRECT	Equipement Spécialisé Nautique	Pièces usinage	France	303756,51	A						
	DIRECT	Equipement Spécialisé Nautique	Prestation	France	108788,11	A						
	DIRECT	Matériel Electrique	Groupe électrogène	France	101003,26	A						
	DIRECT	Equipement Spécialisé Nautique	Pièces usinage	France	74173,81	A						
	DIRECT	Equipement Spécialisé Nautique	Déssalinisateur	France	172077,6	A						
	DIRECT	Consommable	Kit infusion, Consommables polyester	France	73220,08	A						
	DIRECT	Equipement Spécialisé Nautique	Stores - Rideaux - climatiseurs - Electroménager	France	405830,29	A						
	DIRECT	Propulsion		France	106390,68	A						
	DIRECT	Matière Première Polyester	Polyester	France	89559,84	A						
	DIRECT	Equipement Spécialisé Nautique	Electroménager	Royaume Uni	70684,73	A						

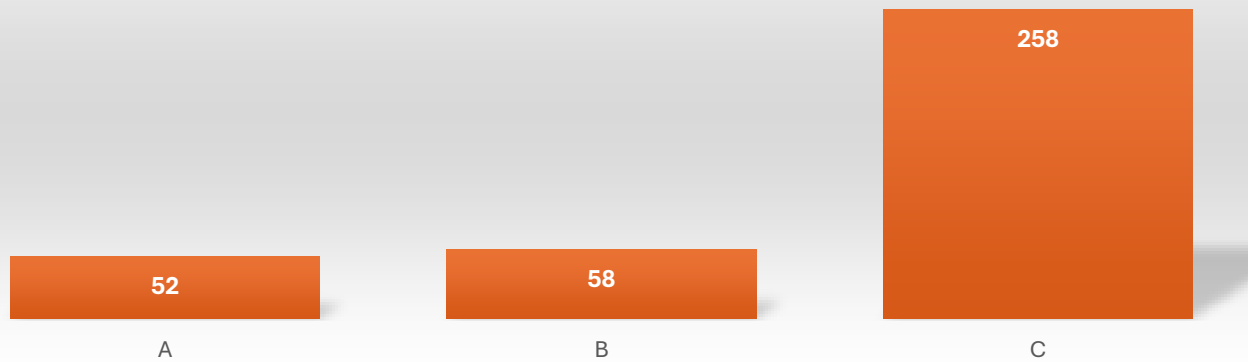
PARETO ABC famille Achats



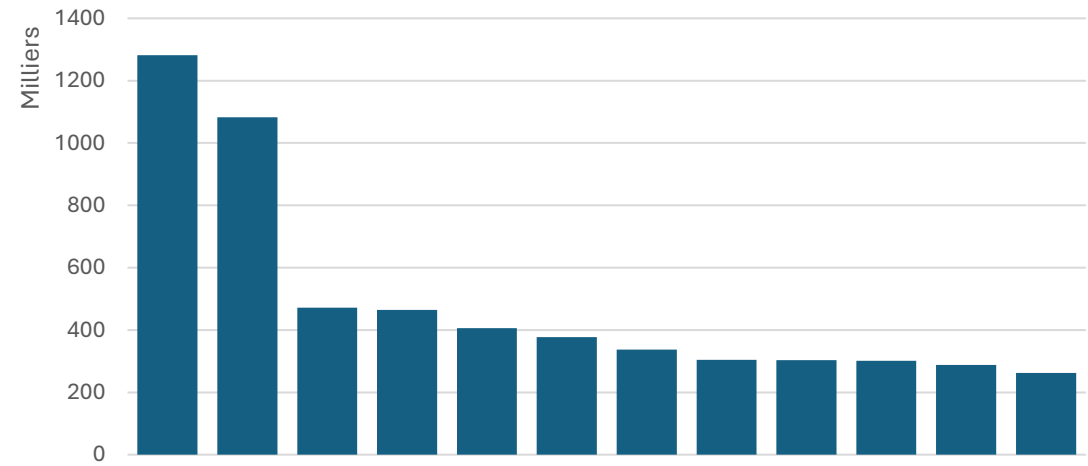
Nombre de Fournisseurs Familles Classe A - B



Nombre de Fournisseurs A ; B ; C



« Fournisseurs TOP 10 »



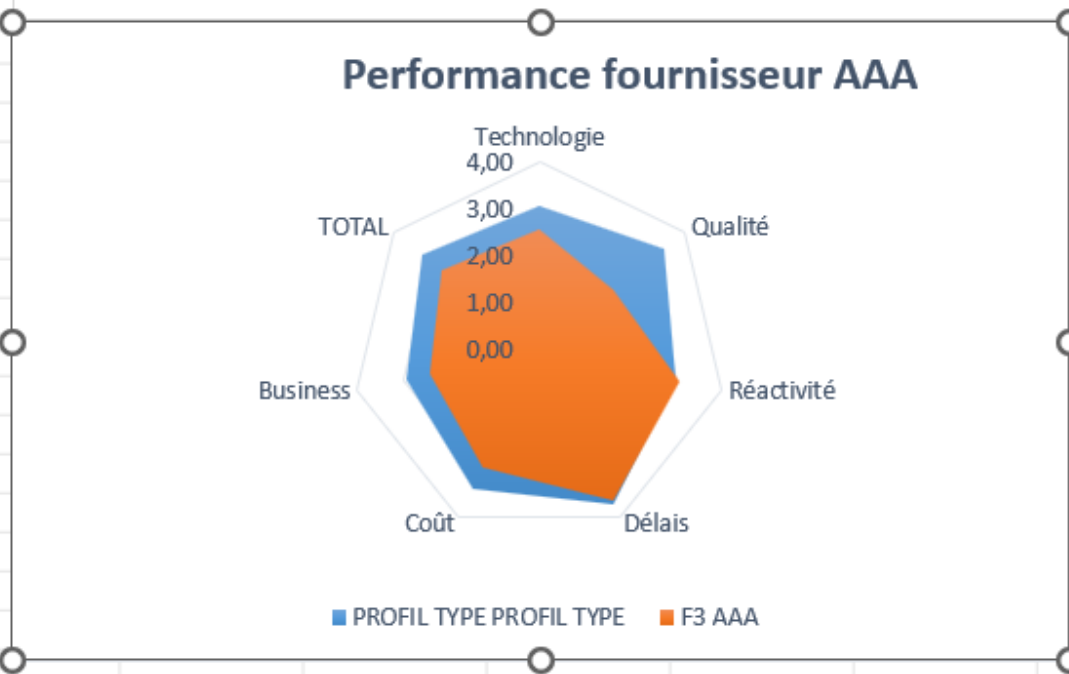
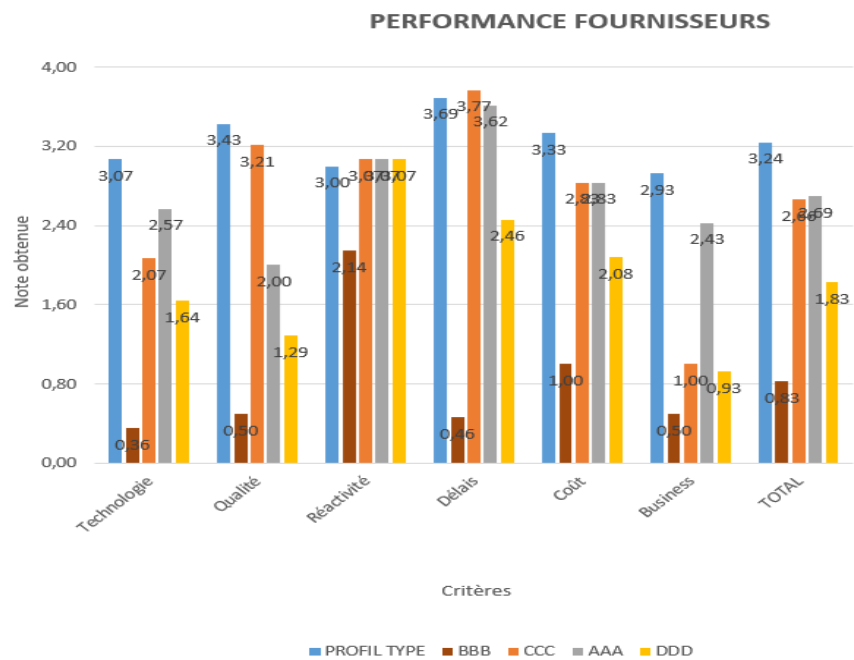
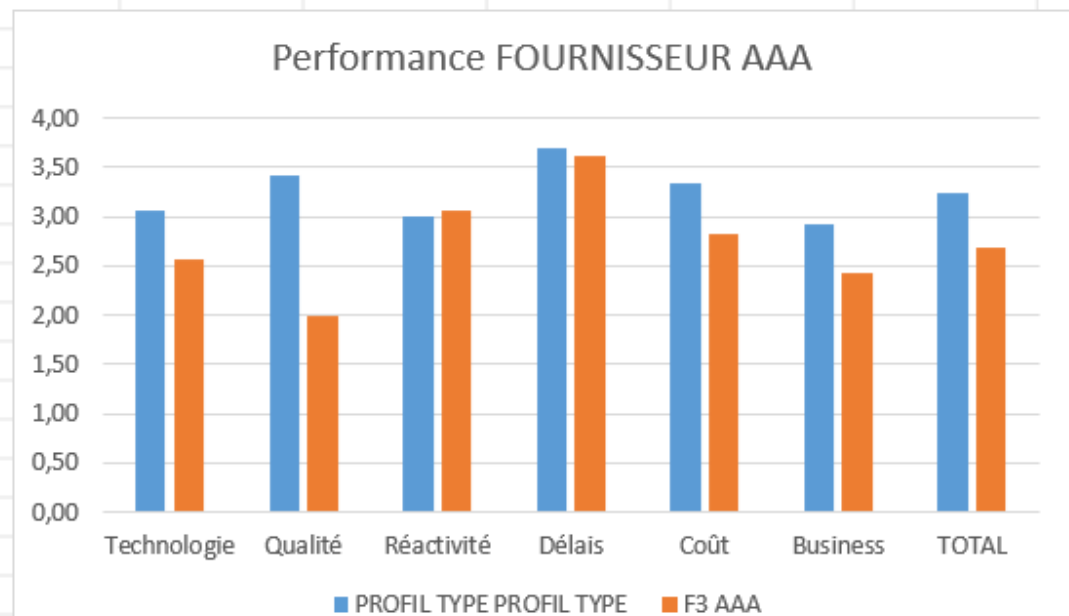
Evaluation segment et fournisseurs

Evaluation avec pondération et effectuée en collaboration avec les services BE – PRODUCTION – QUALITE

Notation + plan d'actions

Nom du fournisseur:		AAA					segment		PIECES SUR PLAN						
Date:		11/02/2025					Nationalité:		Française						
Fiche remplie par:		JULIE D					C.A. en I		6 340 000						
Liste des critères		Pond	4	3	2	1	0	Moy / 4 pts	5	4	3	2	1	Total T maxi	Total T
Technologie															
T1	Maneuvre dans un marché	1	X	Nbxfnr				<3	Un seul					4	4
T2	Equipement industriel à la pointe	1		Excellente	X	Bonne			Parfait	Mauvais				0	3
T3	Capacité à globaliser des ensembles Support	7		Complet		Proque comp	X	Partiel	acceptable	Insuffisant				0	14
T4	Force de proposition (variantes) et de conseil	1		Toujours	X	Très souvent			Rarement	Jamais				0	3
T5	Capacité à préparer de l'innovation	1		Systématique	X	Ciblée			Partielle	Non				0	3
T6	Leadership technique dans un marché	3		Toujours Lead	X	Parfait leader		Suiveur	Limité	Non				0	9
								Total Technologie	2,57					56	36
QHSE															
Q1	Respect conformité du bovin (QHSE)	7		Atteint D6 par			X	Atteint qqfair	Atteint rarement	N'atteint par				0	14
Q2	Certification QHSE	1		au moins 3 nor	X	3 normes			réflexion	Non				0	3
Q3	Plan de continuité d'activité / gestion de crise	1		simulation programmée		exercice		En cours de réalisation	X	réflexion				0	0
Q4	Résolution des litiges & réactivité des DAO	3		Immédiate		Bonne			X	Sur rappel				0	0
Q5	Existence programmes d'amélioration continue	1		Outil récurrent	X	En cours			Réflexion	Non				0	3
Q6	politique RSE et diffusion bilan carbone	1	X	Dec RSE et scope 3		en cours et Scope 2		En cours		réflexion				4	4
								Total QHSE	2,00					56	28
Réactivité / Services															
R1	Flexibilité des commandes (modif)	7		Toujours	X	Souvent			Très limité	Refus				0	21
R2	Efficacité des contacts (relationnel)	1		Excellent	X	Disponible			Minimum	Non satisfaisant				0	3
R3	Respect des délais retour devis	1	X	Dans les délais				Relance prév.	Relance curative	Non respecté				4	4
R4	Support aux achats/concours, fin de vie	1		Totale implication			X	Peu d'aide	Peu de résultat	Mûr devant le fait accompli				0	0
R5	Capacité d'anticipation des problèmes	1		Systématique			X	Quelque fois efficace mais sur relance	peu de pratique	Jamais				0	0
R6	Réactivité face à l'urgence	3		Immédiate			X		Limitée	Aucune				0	0
								Total Réactivité	2,71					56	38
Délais / livraison:															
D1	Respect des délais de livraison de la cde	7	X	A l'heure				En retard > 2 jrs	Impact production	Impact client				28	0
D2	Respect des quantités de livraison de la cde	3	X	100%				Manquer (<5%) aucun	Manquer (>5%) faible	Manquer impact planning				12	0
D3	Existence de plan B	1		Ouï sur demande				parfait	X	peu de pratique	Refus			0	0
D5	Mayeur la qualité adaptée (packaging...)	1		Total			X	Améliorable	Peu	non				0	0
D6	Accepte les plans d'approvisionnement	1	X	Oui		avec modif			par de recul	non				4	0
								Total Délais	3,6					52	47
Coût															
C1	Qualité de l'offre / Décomparition du coût	1		Décomparition spontanée	X	Décomparition demande			Approximatif	Refus				0	3
C2	Partage de la charge / Prix / Marché	7		Parti le plus	X	Parten			Plutôt cher	Cher				0	21
C3	Engagement réduction de coût / analyse valeur	3		Systématique	X	Déjà pratiqué			Non pratiqué	Refus				0	3
C4	Accepte les BFA, Bonus / Malus	1		Oui		Déjà pratiqué avec Amel		X	Pratiqué avec d'au	Refus				0	0
								Total Coût	2,83					48	34
Business															
B1	Signature contrat / protocole (récuriation)	3		Signé		En négociation entre 30 et 45 jfdm	X	A formaliser	Non praticité	Refus				0	0
B2	Conditions de paiement (date de facture: BFF)	1	X	45 jfdm				< 30 jfdm	< 10 jfdm	non négociable				4	0
B3	Santé financière (personité)	1		Excellente / moy du	X	RAS / moy du secteur			Difficile / moy du secteur	Dangerouse				0	3
B4	Partage de risques financiers (clauses cde)	1		Toujours	X	Quelques pratiques			exceptionnel	Exclu				0	3
B5	Partage de la charge / charte éthique des achats	7		Outil de comité achats		Partage de la charte éthique des	X	ou informativom ent (tél/mail)		Non				0	0
B6	Echange de données informatiques (intégration et e-invoice)	1	X	Conforme / Par d'erreur		Peu d'erreur		des erreurs	Erreurs récurrentes	Non satisfaisant				4	0
								Total Business	2,43					56	34
Cible ou Stratégique: Total Général > 2,4															
A améliorer ou potentiellement supprimable: Total Général entre 1,6 et 2,4															
A supprimer: Total Général < 1,6															
										TOTAL GENERAL		2,63			

PIECES SUR PLAN					
	PROFIL TYPE	F1	F2	F3	F4
	PROFIL TYPE	BBB	CCC	AAA	DDD
Technologie	3,07	0,36	2,07	2,57	1,64
Qualité	3,43	0,50	3,21	2,00	1,29
Réactivité	3,00	2,14	3,07	3,07	3,07
Délais	3,69	0,46	3,77	3,62	2,46
Coût	3,33	1,00	2,83	2,83	2,08
Business	2,93	0,50	1,00	2,43	0,93
TOTAL	3,24	0,83	2,66	2,69	1,83



Matrice Kraljic : Business impact et Risk supply

IMPACT ENTREPRISE									
Familles	Dépenses en k€ HT	Facteurs	Enjeux	Positionnement					Notes
				Low 1	Impact 2	High 3	4	5	
PST - CHAUDRONNERIE	223 k€	Impact des dépenses (Approche quantitative)	Mesure la part des dépenses de la sous catégorie dans le budget total des dépenses du Client interne (parties prenantes directes de la catégorie)					x	5
		Impact sur les clients internes (Approche qualitative)	Mesure l'importance qualitative de la sous catégorie pour le Client interne.					X	5
		Impact sur l'avantage concurrentiel	Mesure l'impact sur la compétitivité des offres commerciales du Client sur cette sous catégorie vis-à-vis de ses concurrents				X		4
		Incidence sur l' Innovation	Mesure l'apport de cette sous catégorie à l'innovation commerciale du Client		x				2
		Impact des défaillances	Mesure le niveau de risque de cette sous catégorie pour le Client si problème (fournisseur et ou marché).			X			3

Matrice Kraljic : Business impact et Risk supply

RISQUE MARCHÉ FOURNISSEUR										
Familles	Factors	Enjeux	Niveau de risque pour le client	Positionnement					Notes	
				Low	Impact	High				
				1	2	3	4	5		
PST CHAUDRONNERIE	Pouvoir du fournisseur	Ya-t-il seulement quelques vendeurs ?	Yes = High risk => 5		X				2	
		Il n'y a pas de substituts	Yes = High risk => 5		X				2	
		vos besoins ne sont-ils pas importants pour les vendeurs ?	Yes = High risk => 5			X			3	
		Le produit/service est-il important pour le client (dépendance) ?	Yes = High risk => 5			X			3	
		Le changement de fournisseur entraîne-t-il des coûts élevés (coûts de mise en œuvre, de formation, d'amortissement...)?	Yes = High risk => 5					X	4	
		Les fournisseurs sont-ils également des concurrents du client ?	Yes = High risk => 5	X					1	
	PST CHAUDRONNERIE Score de risque global du pouvoir des fournisseurs									2,50
	Pouvoir de l'acheteur	Le pouvoir de négociation est-il élevé ? Levier de négociation	Yes = Low risk => 1					X		4
		L'acheteur a-t-il concentré la négociation (approche globalisée) ? Concentration de l'acheteur	Yes = Low risk => 1			X				3
		L'acheteur a-t-il un volume intéressant pour les fournisseurs ?	Yes = Low risk => 1			X				3
		L'acheteur connaît-il bien son marché?	Yes = Low risk => 1					X		4
		Le produit/service a-t-il un faible impact sur la qualité/performance ?	Yes = Low risk => 1					X		4
		L'acheteur a-t-il développé un réseau d'acheteurs (benchmark...) ?	Yes = Low risk => 1					X		4
	PST CHAUDRONNERIE Score de risque global du pouvoir d'achat									3,67
	Concurrence sur le marché de l'offre	Le marché est-il en stable1 ? Decroissant: 2/3 Croissant: 4/5	Yes = Low risk => 1				X			3
		Y a-t-il beaucoup de concurrents parmi les fournisseurs ou des concurrents de force égale ?	Yes = Low risk => 1					X		4
		Y a-t-il une faible différenciation des produits/services ?	Yes = Low risk => 1	X						1
		Les coûts de changement de fournisseur sont-ils faibles ?	Yes = Low risk => 1			X				3
		Le marché de l'offre a-t-il la capacité d'absorber les volumes des clients ?	Yes = Low risk => 1	X						1
		Les coûts de stockage sont-ils faibles ou fixes ?	Yes = Low risk => 1			X				3
	PST CHAUDRONNERIE Score de risque global du Marché									2,50
	Possibilité de nouveaux entrants	Aucun brevet n'est nécessaire ?	Yes = Low risk => 1		X					1
		Aucune identité de marque n'est requise ?	Yes = Low risk => 1		X					1
		Les coûts d'entrée sont-ils faibles ?	Yes = Low risk => 1				X			3
Le besoin en capital est-il faible ?		Yes = Low risk => 1			X				2	
PST CHAUDRONNERIE Score de risque nouveaux Entrants									1,75	
Possibilité de substitution	Y a-t-il une différence de prix substantielle entre les produits/services et les substituts potentiels ?	Yes = Low risk => 1				X			3	
	Les parties prenantes internes sont-elles disposées à accepter de nouveaux entrants ?	Yes = Low risk => 1	X						1	
	Les spécifications sont-elles simples et des alternatives sont-elles disponibles ?	Yes = Low risk => 1			X				3	
PST CHAUDRONNERIE Score de risque possibilité de substitution									2,33	

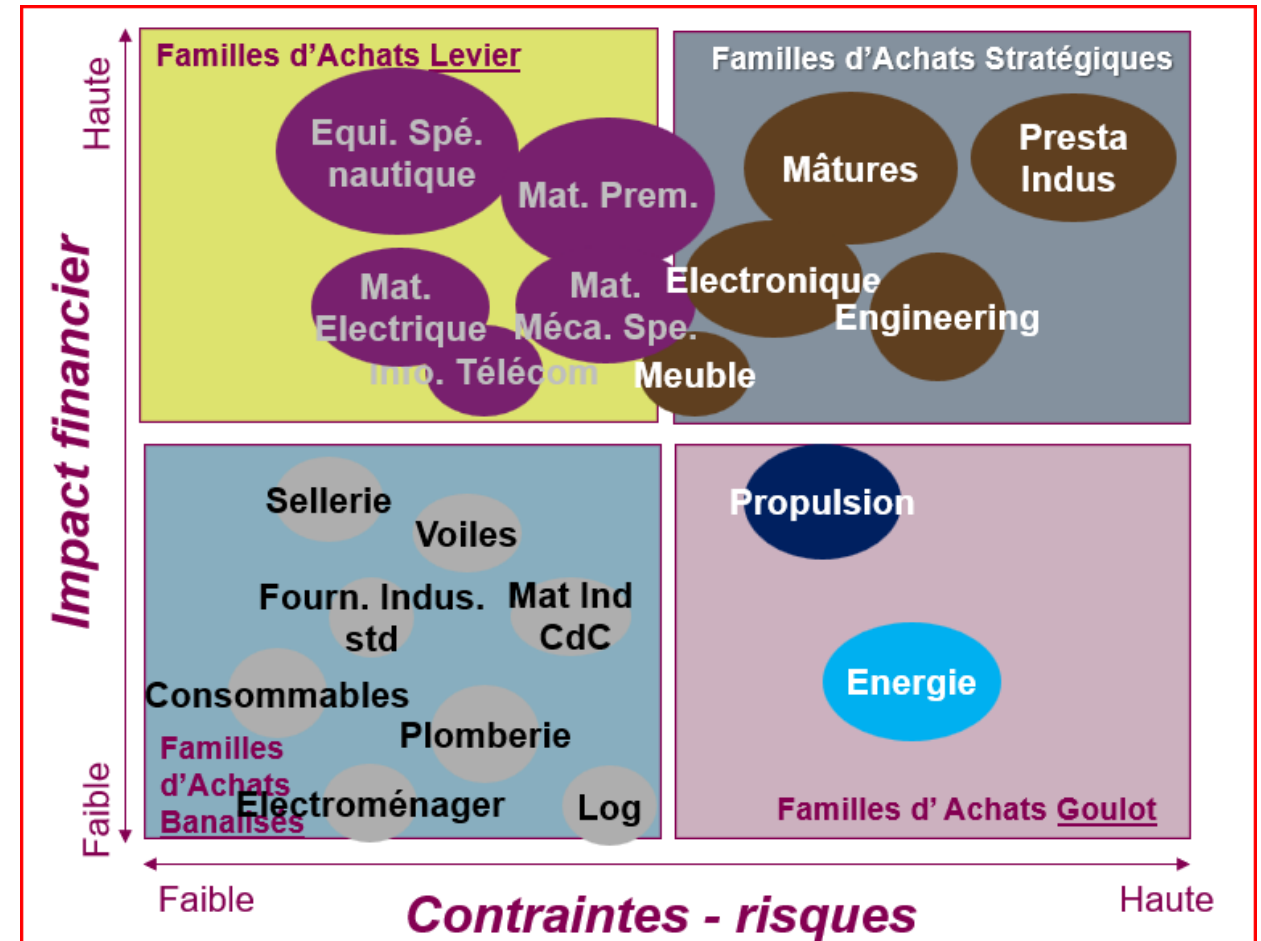
Matrice Kraljic : Business impact et Risk supply

See Graph (Sub-) Category "XYZ"	Business Impact						Spend Volume	Supply Market Risk					
	Expense Base Impact	Customer Value Impact	Product Differentiation Impact	Leading Technology Impact	Failure Impact	Σ		Supplier Power	Buyer Power	Supply Market Competition	Threat of New Entrants	Threat of Substitution	Σ
Criteria Weight	15,00%	20,00%	20,00%	15,00%	30,00%	100,00%		50,00%	10,00%	5,00%	20,00%	15,00%	100,00%
PST - PIECES SUR PLAN	5,00	5,00	4,00	2,00	3,00	3,75	1 300 €	2,50	3,67	2,50	1,75	2,33	2,44
MP - BOIS	3,00	5,00	4,00	4,00	4,00	4,05	520 €	3,17	2,50	2,67	2,25	3,00	2,87
MP - POLYESTER	3,00	4,00	3,00	5,00	5,00	4,10	560 €	2,33	3,00	2,50	1,00	2,67	2,19
CUISINE	2,00	4,00	5,00	3,00	5,00	4,05	300 €	2,67	2,17	2,33	2,00	2,33	2,42
TISSUS POLYESTER	3,00	4,00	3,00	3,00	5,00	3,80	690 €	3,33	3,00	2,00	1,00	3,00	2,72

NE RIEN FAIRE Reprise des données et calculs automatiques

Matrice Kraljic : Business impact et Risk supply

- **Levier – Leverage**
- **Matière première** : global sourcing – RFQ
- **Stratégiques - Strategic**
- **Mâts – Batteries** : Long term – Forecast – co-dvpt – Risk analysis
- **Banalisés – Routine**
- **C Parts** : Catalogue solution / e-procurement – automatisation
- **Goulots – Bottleneck**
- **Energie** : Sécuriser la supply – Forecast – Contrat – Stocks



Supply risk : Supply risk / Logistical complexity

- Objectif : renforcer résilience et maintenir la continuité opérationnelle dans un environnement complexe et en constante évolution.
- Evaluer les risques en prenant en compte tous les paramètres et indicateurs globaux de l'entreprise.

1- Encourager la direction à l'identification des risques

2- Lister les risques supply-chain

3- Evaluer et Pondérer les risques avec les différents services :
Qualité / BE / Production

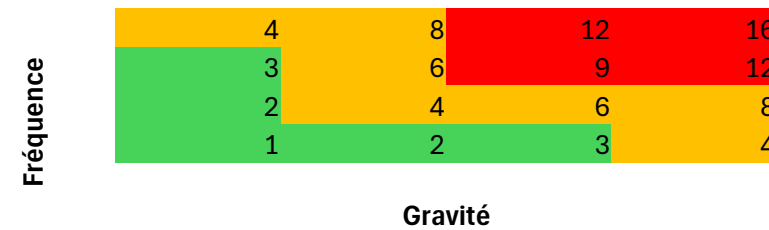
4- Communiquer les risques – Aide à la décision et plan d'actions

5- Suivi des risques et plan d'actions

Tableau des risques internes et externes

- Reprendre l'évaluation de performance suivant les risques et critères
- Identifier les points très insuffisants et en dessous du profil type
- Gravité : 1 à 4 pts
- Fréquence : 1 à 4 pts
- Hiérarchiser suivant la criticité
- Plans d'actions à définir -reprendre les Points de la gravité selon les 6 axes TQRDCB

- Matrice de criticité :



Résultats analyse des risques des 4 fournisseurs :

Risques fournisseur	Gravité	Fréquence
AAA	1	1
DDD	3	3
BBB	4	4
CCC	1	1

Processus Achats

Procédures et outils déployés

- Charte achats
- RFI
- Contrats indicateurs de performance
- Revue de performance annuelle
- Questionnaire inversé créé (fournisseur évalue l'entreprise AMEL)

-Charte achats responsables : sécurité et soin des salariés au travail –analyse de risques
sélection fournisseurs – Priorise l'activité économique locale – corruption...

-RFI questionnaire complet qui permet d'analyser son fournisseur sur le plan financier, humain, compétences, qualification (bilan financier – qualifications du personnel...)

-Contrats avec Indicateurs de performance :

Taux de non-conformité / Taux respect des délais / Taux économies réalisées / Taux qualité et réactivité dans la collaboration

-Revue de performance annuelle pour chaque critère d'évaluation TQRDCB : notation annuelle avec plan d'actions – évaluation inversée

Synthèse des outils achats

Analyse des dépenses

Cartographie

Evaluation fournisseurs

Charte achats RSE / RFI

Contrats avec indicateurs

Matrice Kraljic

Matrice des risques

Audit

Revue de performance

Plan d'actions à long terme

Poursuivre la montée en maturité achats

Intégrer la RSE dans les outils achats

Certification achats responsables

SI Achats pour pilotage achats et mangement fournisseurs

Développer les achats responsables : feuille de route – outils - plan d'actions

Collaborer avec le service HSE pour ce déploiement

Se faire accompagner sur la méthodologie pour calculer l'empreinte carbone des achats

Outils risques fournisseurs en intégrant : criticité achats + risques globaux (financier – qualité – supply chain- géopolitique – RSE)



Claire de Hauteclocque

Consultante
Achats responsables

claire.dehauteclocque@gmail.com



Partie 2 : Et les achats responsables dans tout cela ?

INTERVENANTE



CLAIRE DE HAUTECLOCQUE
Consultante achats responsables

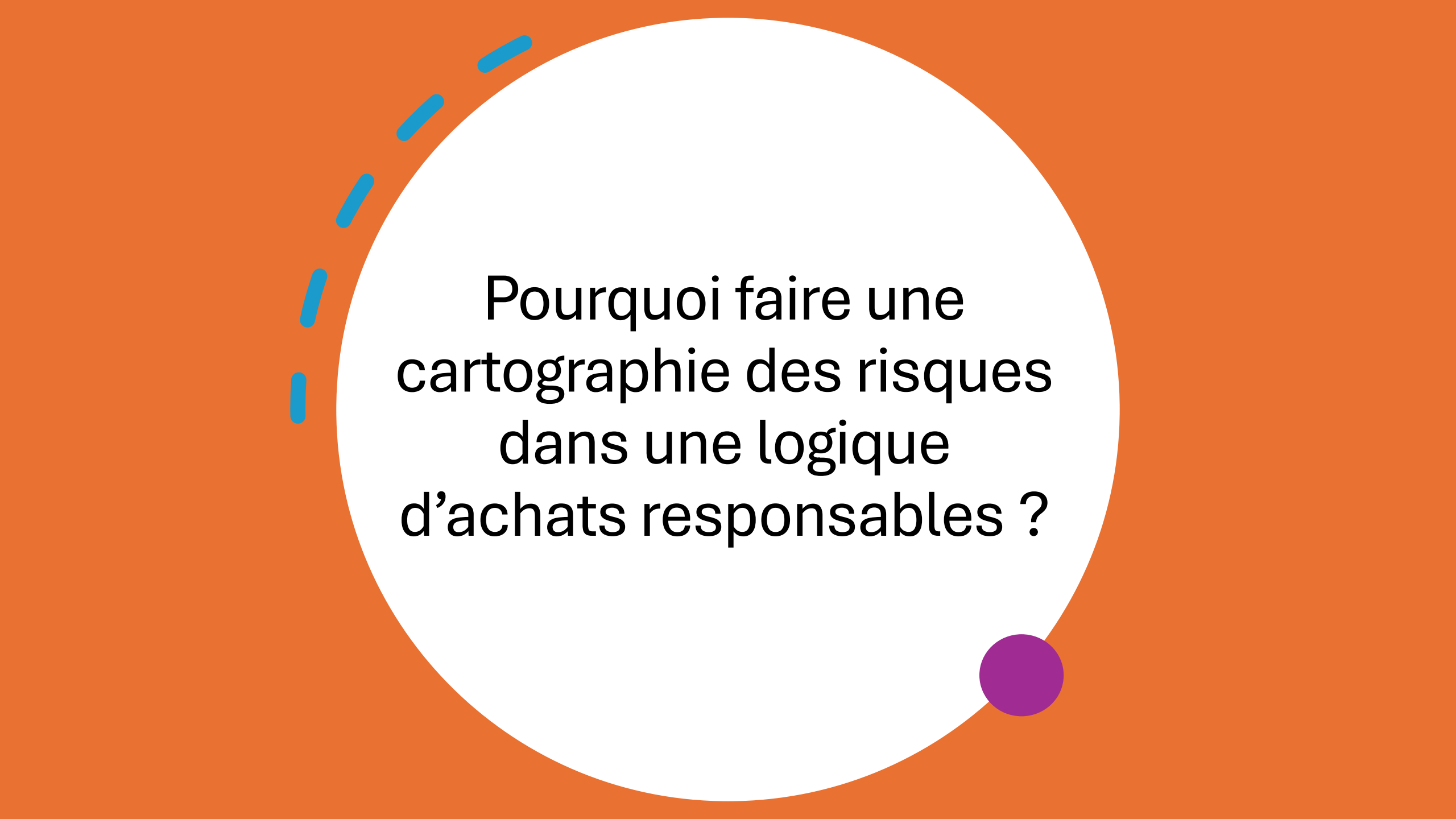
Bordeaux



- **Co-actions** : coopérative d'entrepreneur.es dans le secteur de l'**ESS**.
- Près de **10 ans d'expérience** dans le Conseil aux entreprises en matière d'achats responsables : une 50 aines de clients accompagnés en achats responsables et RSE, de TPE à multinationales et de secteurs variés (électronique, grande distribution, industrie, ESS, etc.)

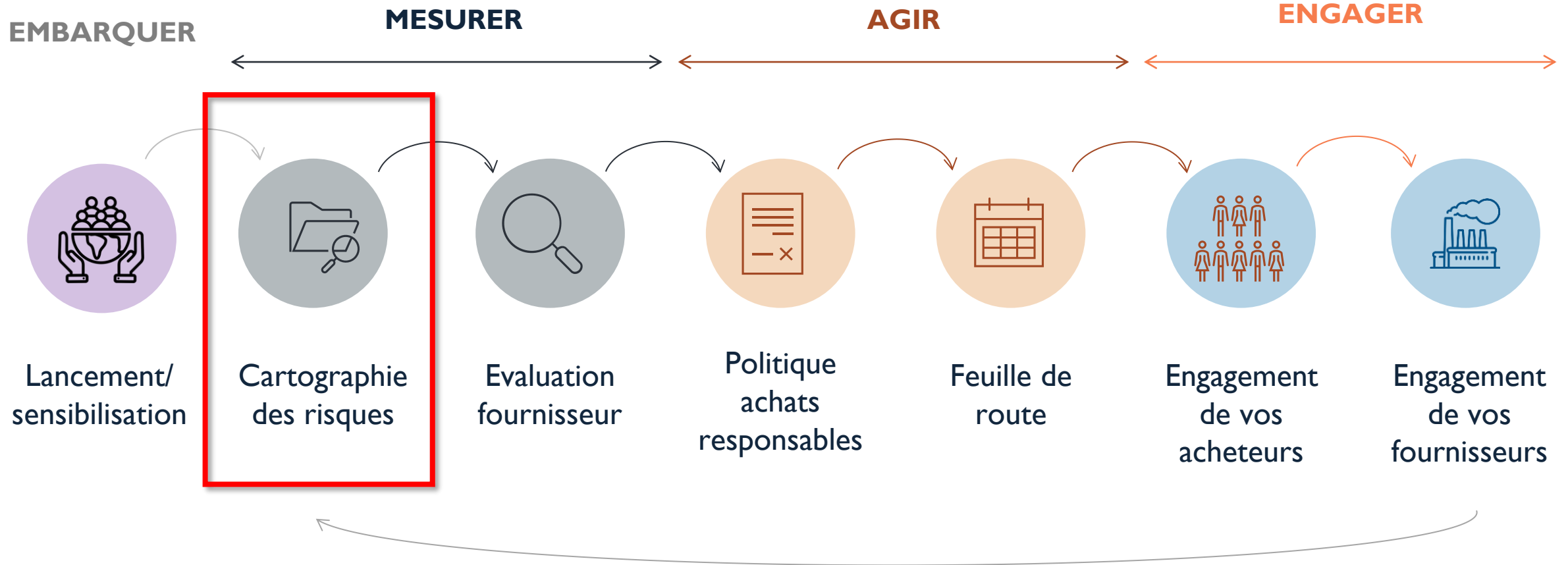
Valeur ajoutée :

- ✓ Longue expérience en Conseil en achats responsables
- ✓ Bonne connaissance du secteur privée
- ✓ Lien fort avec l'ESS



Pourquoi faire une
cartographie des risques
dans une logique
d'achats responsables ?

Les étapes d'une démarche achats responsables



Achats responsables

Quel besoin des entreprises ?

Donneurs d'ordres



Sécuriser
approvisionnement
et coûts



Réglementations



Image

Un cadre réglementaire qui ne cesse de se renforcer

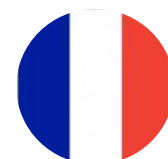
Soft law et hard law

SOFT LAW

HARD LAW



26000:2021
20400:2017



Loi sur le Devoir de Vigilance

Loi Sapin 2



Loi sur le Devoir de Vigilance



Conflict Mineral Act

Uyghur Forced Labor Prevention Act

Modern Slavery Act

Bribery Act 2010

Pour chaque catégorie d'achat des enjeux spécifiques

Exemple de la filière digitale



Extraction

20 %

Certaines mines en République Démocratique du Congo sont artisanales et **ne sont pas construites de manière sécurisée** ce qui entraîne de nombreux éboulements.



Sources : [Cobalt mining show clean energy revolution comes at a price, The Irish times](#)



Transformation

20 à 25 millions

de tonnes d'**eaux usées** sont produites chaque année dans l'industrie du raffinage des terres rares.

Sont générés par tonne de concentrés de terres rares :

75 m³

d'**eaux usées acides** et

1

tonne de **résidus radioactifs**.

Sources : [Quels impacts, CNRS](#)



Fabrication

Pour sa fabrication, un ordinateur consomme :

 1,5 tonne d'eau

 240 kilos de combustibles fossiles

 2,2 kilos de produits chimiques

Source : [Infographie une rentrée pour tout changer - ADEME](#)



« Semaine de travail de **80 heures**, cadences infernales, salaires de **40 centimes d'euros l'heure** »




Utilisation


5,5 %

de la **consommation électrique mondiale** est lié au **numérique**.

L'usage des équipements et la gestion des données contribuent massivement aux **émissions de GES** :

 28% sont dues aux infrastructures réseau

 25% sont dues aux data centers

 47% sont dues aux équipements des consommateurs (ordinateurs, smartphones, objets connectés, etc.)

Source : [La face cachée du numérique – Guide pratique de l'ADEME](#)



Fin de vie

88 %

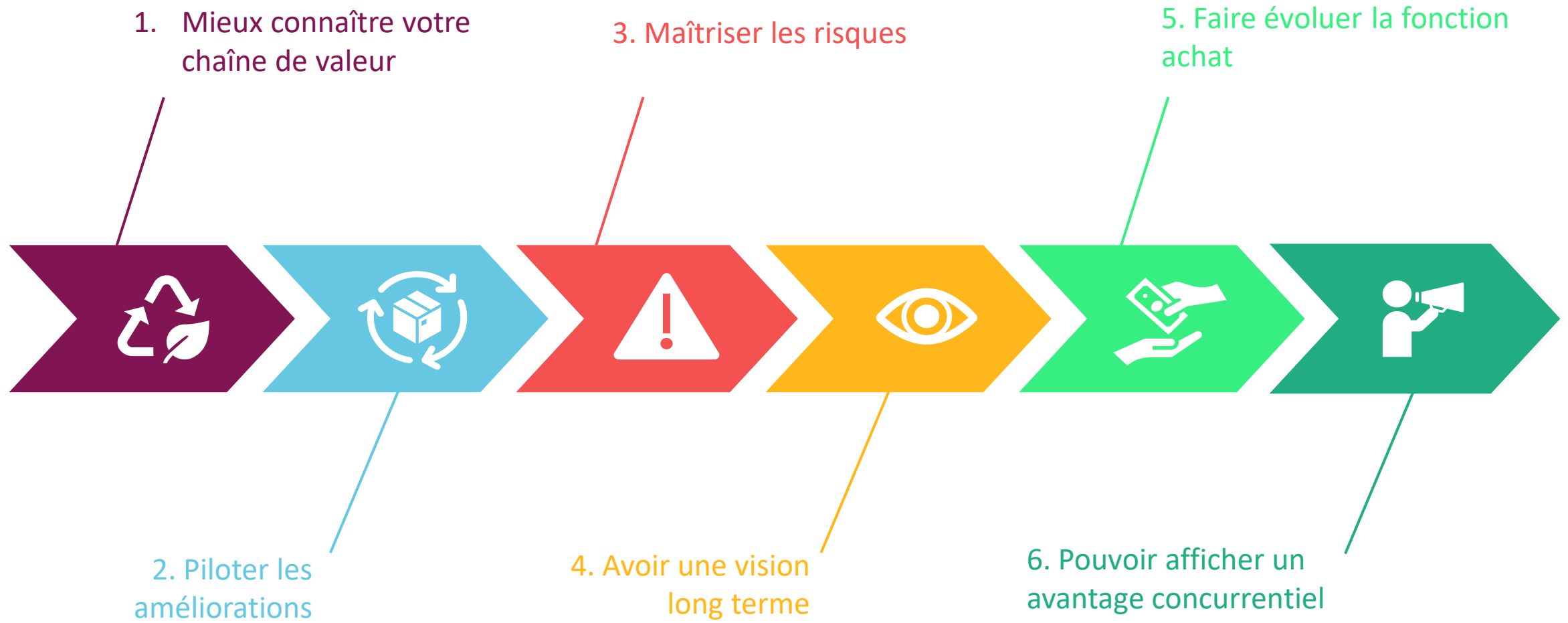
des français **changent d'équipement (portable)** alors que l'ancien fonctionne encore.


45 millions

de tonnes de **déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE)** sont générés par an dans le monde.

Source : [Empreinte environnementale du numérique mondial - GreenIT.fr](#)

Cartographie des risques, quels bénéfices ?





Comment faire une
cartographie des risques
dans une logique d'achat
responsable ?

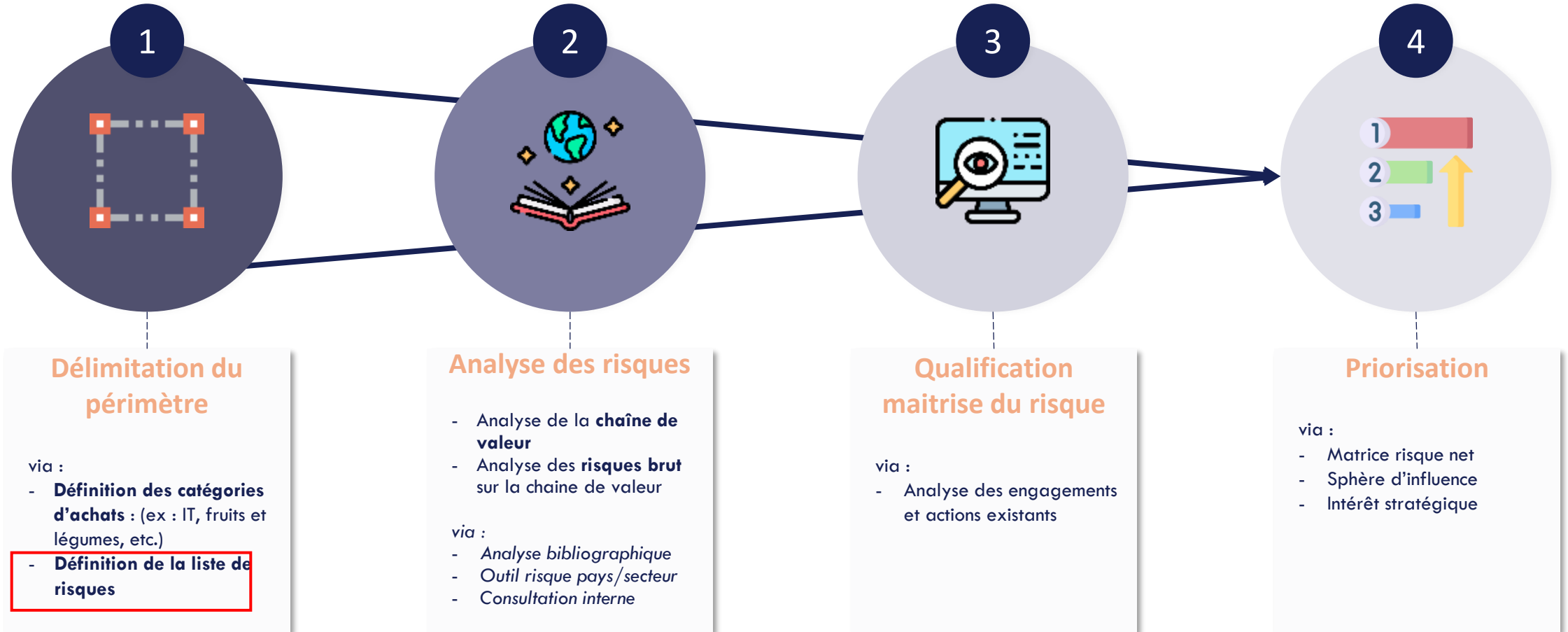
Cartographeur

La méthode de cartographie des risques



Cartographeur

La méthode de cartographie des risques

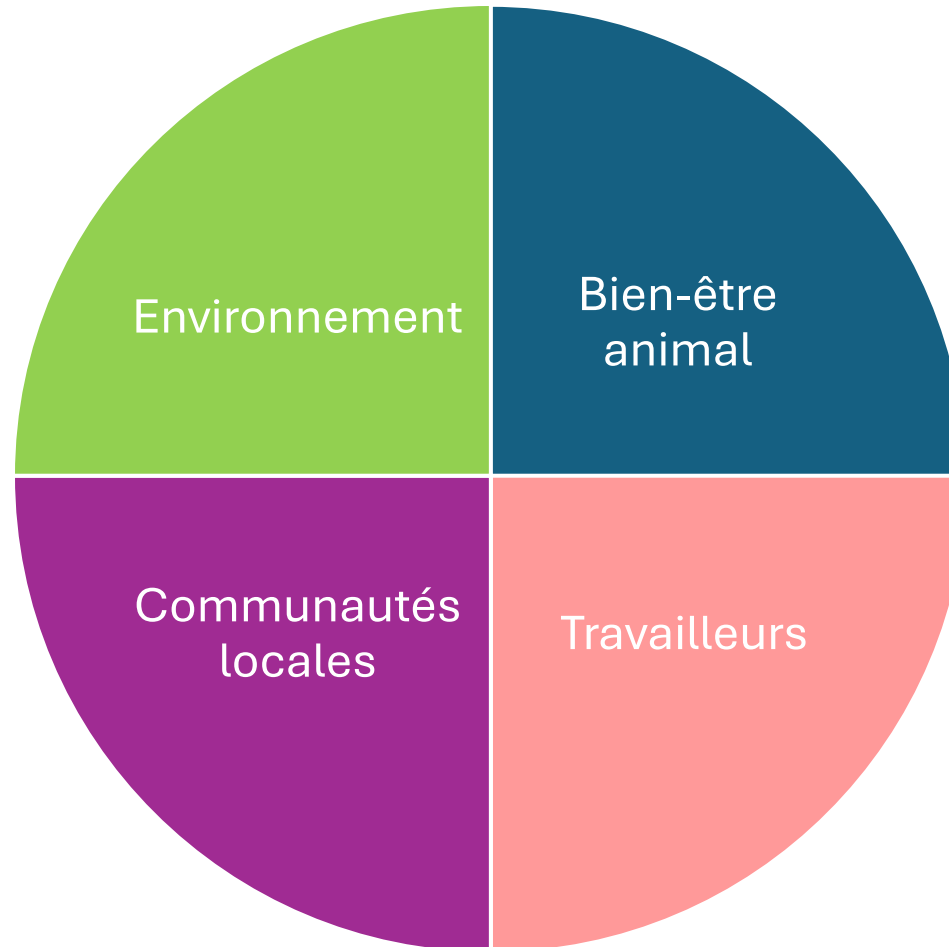


Cartographeur

Définition de la liste de risques

Changement climatique
Biodiversité/ Déforestation
Economie circulaire
Utilisation eau/ énergie
Pollution

Ancrage territorial
Consultation
Respect du droit des peuples
autochtones



Condition d'élevage
Condition d'abattage
Sélection génétique

Heures de travail
Rémunération
Travail forcé
Travail des enfants
Liberté syndicale

Cartographeur

La méthode de cartographie des risques



Cartographeur

Cartographie de la chaîne de valeur



Contexte

- Le marché français pour le lait et la crème correspond à 75% des achats lait de l'entreprise. Les producteurs se trouvent principalement en France. La taille moyenne des exploitations est de 60 vaches.

Visibilité

- En France, l'entreprise possède une bonne visibilité sur sa chaîne d'approvisionnement. Tous les producteurs de lait/crème sont connus et liés au groupe par une charte de bonnes pratiques. Des échanges de lait entre concurrents existent.

Point d'attention

- Point d'attention sur fermes de plus de 1000 vaches.
- La sous-traitance du transport du lait peut engendrer des risques sanitaires supplémentaires.

- ✓ Cartographeur sa chaîne = connaître le type d'acteur à chaque étape (à différencier de la traçabilité)
- ✓ Enjeu majeur des achats responsables car la plupart des impacts sont très en amont de la chaîne

Cartographeur

La méthode de cartographie des risques



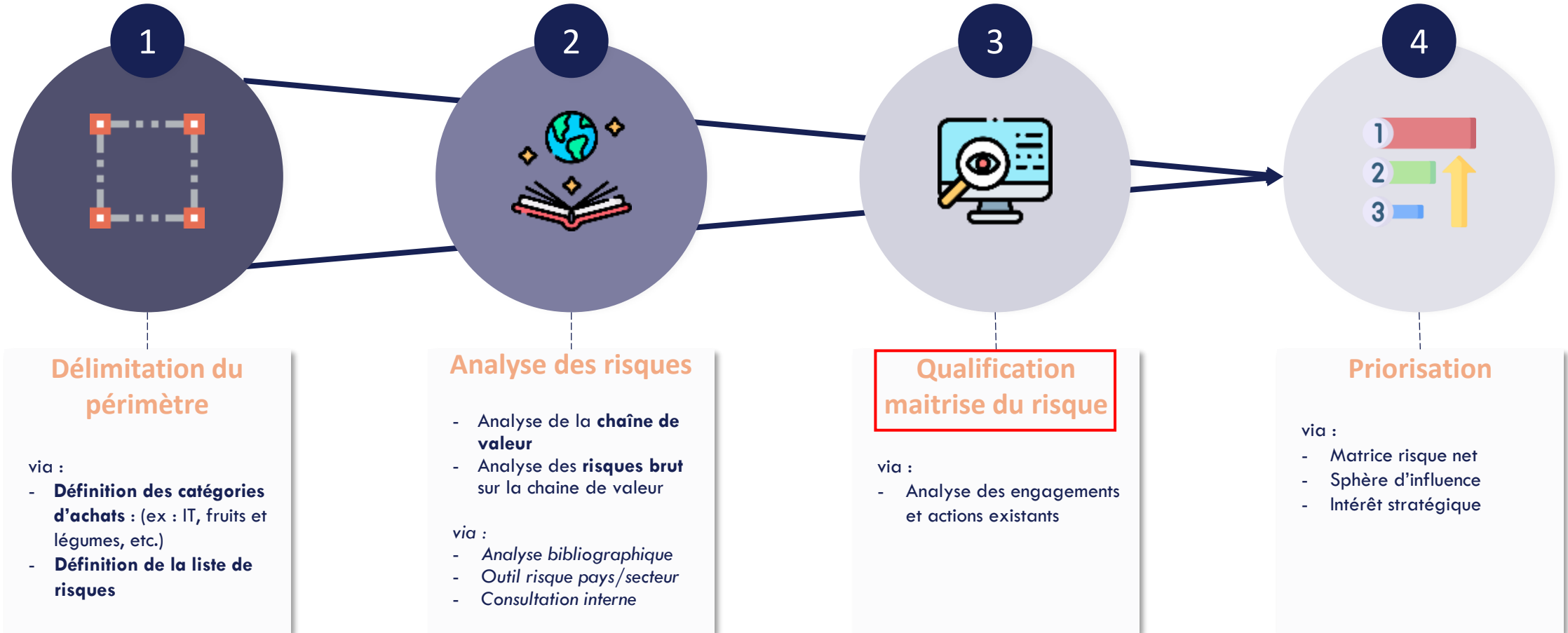
Cartographeur

Illustration cartographie risque brut

Risque		 Environnement	 Bien-être animal	 Travailleurs	 Communautés locales
Risque fort identifié	 Amandes				
Risque identifié	 Poulet				
Absence de risque identifié	 Choux				

Cartographeur

La méthode de cartographie des risques



Cartographeur

Illustration cartographie maitrise de risque

Maitrise

Faible

Moyenne

Forte



Amandes



Poulet



Choux



Environnement



Bien-être animal



Travailleurs



Communautés locales



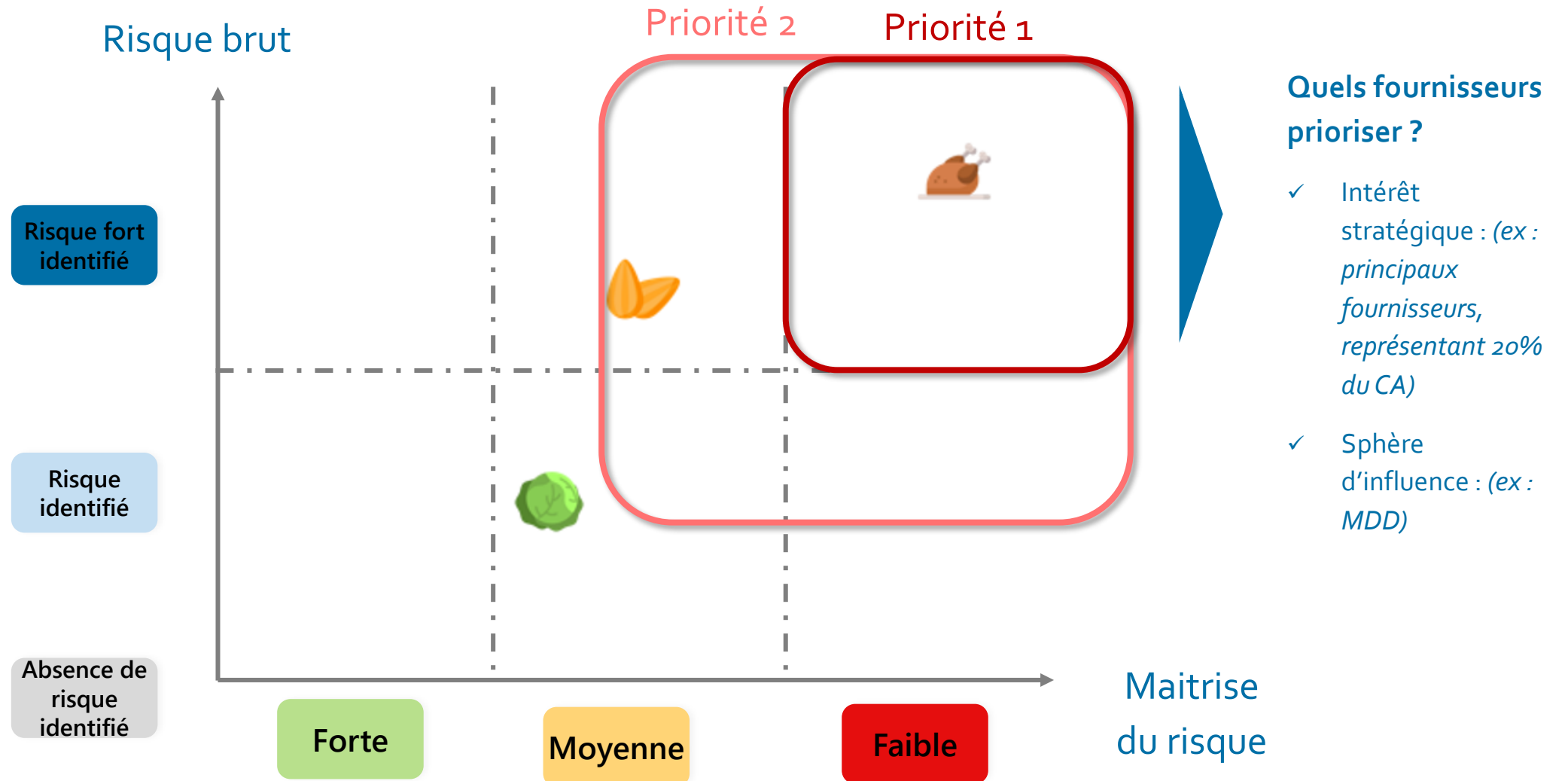
Cartographeur

La méthode de cartographie des risques



Cartographeur

Matrice risque net = priorisation





Quelles prochaines
étapes après une
cartographie ?

Prochaines étapes

- Mise en place d'un **plan d'action**

Priorité	Temporalité	Evaluation fournisseur	Engagement des fournisseurs
Niveau 1	court terme (1 à 3 ans)	poussée (ex : audits)	charte, formation, atelier
Niveau 2	moyen terme (3 à 5 ans)	allégée (ex : questionnaires)	charte

- **Apport :**

- Sécurisation approvisionnement et coûts
- Répond aux démarches achats responsables de vos clients et des attentes réglementaires
- Améliore votre image et vous distingue de la concurrence



Gaelle RABOYEAU

Référente Achats responsables /
Programme Impact'Achat

g.raboyeau@adi-na.fr



Prochain Webinaire :

Jeudi 9 juillet de 11h à 12h

Label Relation Fournisseurs
Achats Responsables (RFAR)

► [Inscription](#)

**MERCI POUR VOTRE
ATTENTION**