



Les fiches exemples de l'ADEME - ACHATS DURABLES

Partageons les bonnes pratiques achats...



RSE Environ. Econom. Social

Nom de l'entreprise **FERRARI et ses entreprises clientes partenaires**



Contexte Entreprise de fabrication de membranes et textiles composite : bâches en PVC, spécialisée dans l'économie de fonctionnalité, bâtiment textile, mobilier out door

Effectif 554 salariés

Chiffre d'Affaires 135 M€

Mots clés Partenariat fournisseurs, écoprofil, recyclage

Reproductible dans d'autre PME ? - ●●●○○○+

Partenariat client /fournisseur...en quelques mots

Actions fournisseurs : Co-développement

Actions clients : Création d'un réseau d'économie solidaire

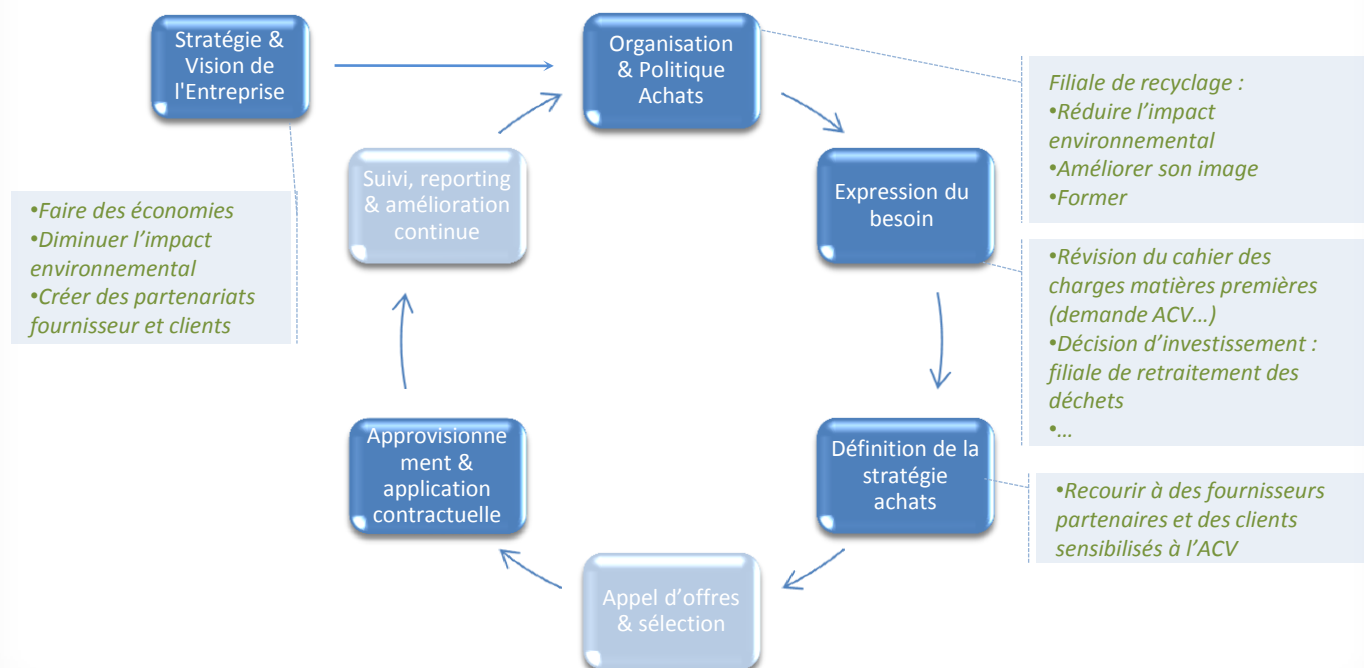
Actions environnementales : ACV des produits

Création d'une filiale de traitement des déchets issue des produits fabriqués



*Positionnement Défensif : **Protéger** l'image de mon entreprise, en m'inscrivant dans une logique de gestion du risque
Positionnement Compétitif : **Economiser** en diminuant le TCO de certains produits, en réduisant la consommation d'énergie, les déchets...
Positionnement Offensif : **S'engager** dans une démarche Achats Durables pour satisfaire la demande des clients, des actionnaires, améliorer l'image, innover

Quelles étapes du cycle achats ont-elles été les plus impactées ?





Quoi ?

Améliorer l'écoprofil des produits fabriqués afin de :

- ❖ Diminuer l'impact environnemental
- ❖ Faire des économies

Pourquoi ?

- ❖ L'industrie chimique est un secteur d'activité très compétitif; les clients doivent survivre dans un marché parcellisé avec peu de synergie : **Soutenir ses clients permet d'assurer la pérennisation de son activité**
- ❖ L'émergence des nouveaux modes de consommation a permis de **créer de nouveaux concepts -relationnel et process-** qui répondent aux critères d'achat durable

Comment ?

❖ Action 1: L'entreprise devient fournisseur de matières à faible impact environnementale et créer une chaîne de recyclage pour ses propres clients mais également pour de nouveaux clients grâce à la création d'une filiale de traitement des déchets issue des produits fabriqués (l'impact ACV des fibres polyester est divisé par 5 et par 2 pour les matières plastiques)

❖ Action 2 L'entreprise a mis en place un réseau d'économie solidaire par la création de l'association Relais Textiles techniques (60 entreprises clientes en France) permettant de partager l'innovation et communaliser les actions commerciales

❖ Des ACV des produits réalisées en interne sont également demandées aux fournisseurs

Avec quels moyens ?

❖ Combien ça m'a coûté : la fabrication et la vente du PVC à partir des déchets issus des produits vendus en amont du recyclage absorbe les dépenses liées au fonctionnement de l'usine de recyclage

Pour quel résultat ?

❖ Ferrari propose des matières premières issues d'un centre de recyclage co-développé par Solvay (2000 tonnes/an soit 10% de la capacité de production) :

❖ Success story 1 : Tuyau à écoprofil bas avec un impact sanitaire faible utilisant du PVC recyclé. Cette étude a permis une sensibilisation majeure du client qui supprime son emballage

❖ Success story 2 : Mobilier de Jardin : Lafuma® concrétise son positionnement d'entreprise engagée en proposant des toiles de chaises longues recyclables reprise par Ferrari

Les Facteurs Clé de Succès

- ❖ **Avantage** : Offre plaisir, économique, concrète et mesurable
- ❖ **Opportunité** : Buzz positif, augmentation des visites clients pour Lafuma
- ❖ **Projet d'entreprise fort**

