

Un réseau d'apprentissage à pleine puissance en 2021

170 organisations se sont engagées dans le Green Deal Achats Circulaires. Début 2021, nous avons entamé ensemble un trajet d'apprentissage afin de mettre en place et renforcer la circularité des achats en Wallonie.

A travers 4 ateliers et un événement annuel étalés sur l'année 2021, nous vous guidons sur les 8 étapes d'un trajet circulaire :

1. développer sa **stratégie** d'achats circulaires
2. **convaincre et s'organiser** en interne
3. redéfinir son **besoin** grâce aux principes de l'économie circulaire
4. **connaître l'offre** circulaire disponible sur le marché
5. choisir une procédure d'achat qui favorise **l'innovation** circulaire
6. **évaluer** la circularité des offres
7. assurer une utilisation circulaire via le **modèle d'affaires et le contrat**
8. **gérer** le contrat circulaire.

Nous travaillons en particulier autour de quatre groupes de produits : les textiles, le mobilier et les fournitures de bureau, la construction et l'ICT.

Événement annuel du 14 septembre : Comment organiser la collaboration acheteur – fournisseur et entre les différents maillons de la chaîne de valeur ?

Le 14 septembre, l'événement annuel du GDAC en 2021 a eu lieu, avec pour thème : Comment organiser la collaboration acheteur – fournisseur et entre les différents maillons de la chaîne de valeur ?

Madame **Natacha Zuinen**, coordinatrice de la Direction du Développement durable a accueilli les plus de 150 acheteurs et fournisseurs présents à l'événement. Le **Ministre Borsus** a introduit la session avec un mot de bienvenue en soulignant l'importance de la collaboration entre les acheteurs et les fournisseurs et les possibilités de rencontres qu'offre cet événement annuel, premier événement organisé en présentiel en 2021 suite au COVID-19. Madame **Sylvie Loutz**, chargée de projets en construction durable au sein de la Direction du Développement durable du Service Public de Wallonie, a introduit le thème du jour. Pour parvenir à une collaboration entre l'acheteur et le fournisseur, il faut que ceux-ci recherchent ensemble la meilleure solution circulaire pour les besoins fonctionnels de l'organisation acheteuse et que l'acheteur consulte le marché, afin qu'il obtienne un inventaire des possibilités techniques et organisationnelles du marché.

Pour entamer les réflexions, des exemples inspirants d'achats circulaires ont été présentés en séance plénière par différentes entreprises belges et étrangères.

Madame **Sophie de Smet**, conseillère en achats circulaires au sein de PIANOo, a ouvert la session avec 5 conseils pour favoriser des relations à long terme dans l'économie circulaire où la collaboration est un point essentiel :

1. Se familiariser avec la chaîne de valeur ;
2. Comprendre les intérêts des différents acteurs ;
3. Définir l'intérêt commun ;
4. Ne pas faire d'hypothèses sur le marché ;
5. Investir dans une relation à long terme avec le fournisseur.

Madame **Louise Adam**, conseillère environnement, et Madame **Leen Henderickx**, responsable technique des vêtements de sécurité et des EPI (équipements de protection individuelle) chez INFRABEL, nous ont ensuite présenté comment intégrer la circularité dans les vêtements de travail en réalisant une analyse du cycle de vie des vêtements de la société. Elles ont également indiqué quel a été l'impact sur la collaboration entre les différentes parties prenantes et quelles ont été les conséquences au niveau des cahiers des charges : intégration de critères de durabilité et vêtements de travail plus durables, plus économiques et plus confortables.

Monsieur **Kurt Florus**, Business Unit Director de chez NNOF, a développé la stratégie « RE-RE-RE-RE » (refuse & rethink, repair & maintain, redistribute, refurbish & repurpose, recycle) que la société NNOF met en place afin de répondre à une demande d'achat circulaire auprès de ses clients et elle a également expliqué comment elle a travaillé avec le gouvernement flamand pour répondre à ses besoins. Il a également insisté sur le fait que la circularité commence dès la conception du produit et qu'il est nécessaire de convaincre l'architecte dans la création d'un produit circulaire.

Afin de favoriser les interactions et le dialogue entre acheteurs et fournisseurs, les fournisseurs et acheteurs ont pu échanger autour de **tables rondes** permettant aux fournisseurs de présenter leurs produits et de répondre aux nombreuses questions des acheteurs. Un **marché circulaire** a également permis à plus de 25 fournisseurs d'exposer leurs produits sur leurs stands : une occasion de présenter concrètement les avantages et caractéristiques circulaires des produits !

En conclusion de la session, Madame **Savina van Pottelsberghe**, consultante chez Möbius, a fait référence au site web sur lequel on peut retrouver les présentations et les rapports des différentes réunions et de l'événement annuel mais également la brochure achats circulaires qui reprend plus de 50 fournisseurs de services ou produits circulaires. Afin de clôturer la séance plénière, une invitation a également été lancée à l'attention des acheteurs et facilitateurs engagés dans le Green Deal achats circulaires afin de venir signer le panneau des signataires du Green Deal.

L'événement s'est clôturé par un déjeuner à proximité des différents stands encourageant le **réseautage entre acheteurs, fournisseurs et facilitateurs**.