

Atelier du 20 avril : Comment convertir ses ambitions circulaires en une demande claire aux fournisseurs ?

Le 20 avril, le deuxième atelier du GDAC en 2021 a eu lieu, avec pour thème : Comment convertir ses ambitions circulaires en une demande claire aux fournisseurs ? Au nom du comité de pilotage du GDAC, Luc Spronck de la Sowalfin a accueilli les plus que cinquante participants. Lara Hotyat, chargée de projet en matière de développement durable et d'économie circulaire au sein du Service Public de Wallonie, a introduit le thème du jour. Pour traduire ses ambitions circulaires en une demande claire aux fournisseurs potentiels, **il faut d'abord choisir une procédure de marché qui permet l'innovation circulaire et ensuite intégrer des critères circulaires bien définis dans les cahiers des charges**. Le choix de la procédure de marché sera traité lors d'une session de questions-réponses avec un expert en la matière pendant l'événement annuel du GDAC (le 14 septembre 2021). En ce qui concerne les critères circulaires qui peuvent être intégrés dans les cahiers des charges, Madame Hotyat fait référence à l'existence de checklist, de clauses types, de certificats et d'outils numériques en donnant quelques exemples.

Christian Levie, Deputy Managing Director d'Econocom, ouvre la session avec **six conseils pour les appels d'offres circulaires**, chacun étant illustré par des clauses tirées des appels d'offres récemment publiés pour les TIC, l'éclairage et la signalisation numérique.

1. Définir les fonctionnalités souhaitées
2. Insister sur les aspects circulaires de la gestion du cycle de vie
3. Adapter la procédure et les critères d'évaluation
4. Soyez conscients que tous les fournisseurs ne peuvent offrir une solution circulaire seuls
5. Soyez flexible au niveau des structures juridiques
6. Permettez à un tiers financier de facturer

Sarah Boxus de Wallonie Design a ensuite expliqué aux acheteurs GDAC comment ils peuvent reconnaître un produit circulaire et donc quels critères liés à la conception circulaire d'un produit peuvent être inclus dans une demande au marché. Mme Boxus a évoqué **quatre stratégies de conception circulaire, à savoir 'design for reuse', 'design for refurbishment', 'design for remanufacture' et 'design for recycling'** et a précisé quelles caractéristiques de conception – tels que la modularité, la standardisation, l'adaptabilité...) contribuent concrètement à la réutilisation, la remise à neuf, le reconditionnement ou le recyclage.

Ensuite, Ivo Van Zandweghe, coordinateur du centre d'excellence matériaux de construction durables au sein de Colruyt Group, nous a présenté comment Colruyt vise à intégrer la circularité dans leurs chantiers de rénovation – en réutilisant des matériaux et composants de construction sur les chantiers de rénovation de l'entreprise et en promouvant le recyclage via le producteur – et comment le group teste de méthodes de construction circulaire – par exemple des revêtements de sol ou des murs extérieurs modulaires et démontables.

An Dossche, Lead Buyer du service Procurement – Finance au sein de Bpost, a expliqué la stratégie d'achat circulaire en cours pour les distributeurs de boissons, en donnant les conseils suivants :

- Un réseau externe permettant d'échanger des compétences et de définir des orientations, des outils et des meilleures pratiques – tels qu'un Green Deal ou un réseau européen comme ProCirc – est très important.
- Il faut du temps, envisagez la durabilité dès la phase préalable au marché.
- La sensibilisation du et co-création avec le client interne sont essentiels.

Helen Versluys, sustainability consultant de Möbius, explique qu'il existe désormais plusieurs outils digitaux qu'un acheteur peut utiliser pour soutenir ses projets d'achat circulaire. Les outils partent généralement du principe que le fournisseur introduit dans le système les données nécessaires pour évaluer son produit ou son organisation, en incluant ou non des preuves – selon l'outil. Elle donne une brève explication sur 5 outils utiles, PRP tool, Ecochain, Optimal Scans, Material Circularity Indicator et Circular IQ.

En conclusion de la session, Lara Hotyat fait référence au site web du GDAC, où non seulement les présentations et les rapports des différentes réunions sont disponibles, mais où l'on peut également trouver - par groupe de produits - divers outils et rapports de soutien. En outre, si vous avez des questions sur les achats circulaires et durables, vous pouvez toujours contacter le Helpdesk du SPW mis en place à cet effet (<https://economiecirculaire.wallonie.be/green-deal/outils>).

Lara lance également un appel à tous les participants du GDAC pour qu'ils enregistrent leurs projets pilotes d'achats circulaires - petits et grands - via le site web du GDAC. Ceci afin de nous permettre d'orienter au mieux le contenu des ateliers et le 'Buyer meets supplier' sur ce qui se passe sur le terrain.