

POLITIQUE D'ACHATS RESPONSABLES DE J.RICHARD PAYSAGE

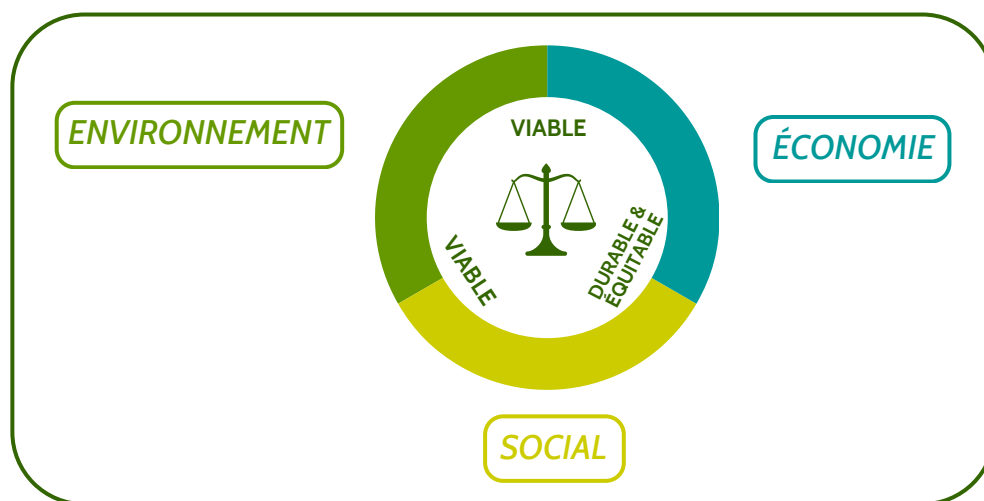
1. Notre engagement

J.Richard Paysage s'engage depuis plus de 10 ans à limiter son impact environnemental et social au travers sa politique de Responsabilité Sociétale des Entreprises.

Notre leitmotiv est la recherche incessante de l'entière satisfaction de nos clients. Pour ce faire, nous nous fixons des objectifs et demandons à l'ensemble de nos parties prenantes de nous suivre dans cette démarche de Développement Durable.

Cette politique d'Achats Responsables, brique essentielle de notre démarche RSE, vise à ce que nos fournisseurs répondent à nos valeurs tout en répondant aux spécifications de nos clients. Ces réponses apportées doivent permettre de proposer des solutions alternatives plus respectueuses de l'environnement et optimiser la qualité de nos prestations et de nos produits.

J.Richard Paysage a conçu sa politique d'Achats Responsables autour de trois grands axes Économique, Social et Environnemental répondant à notre souhait de nouer des relations durables avec nos fournisseurs et de garantir notre volonté d'indépendance.



2. Nos objectifs

Réussir à construire un partenariat avec nos fournisseurs partageant nos valeurs RSE afin de rechercher et construire une relation durable, tout en répondant à nos enjeux :

A. Environnementaux

Tout l'enjeu est de répondre aux évolutions climatiques et réglementaires afin d'apporter les meilleures solutions environnementales possibles à nos clients et à la société. Nous veillons à nous adapter à l'environnement et ses habitants avec une gestion et un développement durable de nos activités.

Ainsi, nous demandons à nos fournisseurs qu'ils s'assurent de l'origine de leurs matières premières et portons une attention particulière sur leur gestion des déchets, le réemploi et recyclage de leurs résidus de matière.

- Traçabilité des matières premières
- Recyclage des déchets
- Impact environnemental de leur activité (mesures compensatoires, politique de gestion de l'eau, bilan carbone, ...)
- Gestion des énergies
- Certification des process
- Labélisation des produits (Ecolabel...)

B. Sociétaux

Tout l'enjeu est de se garantir que nos fournisseurs s'engagent à faire respecter les Droits de l'Homme et du Travail, répondent aux mesures légales d'équité sociale et de promouvoir des conditions de travail saines pour le bien être des salariés.

- Respect des salariés (égalité homme/femme ; droit à l'hygiène, la santé et la sécurité au travail ; élimination du travail forcé ; abolition du travail des enfants ; démarche de QVT)
- Lutte contre les discriminations (sociale, religieuse, sexuelle, ethnique ou politique)
- Politique de recrutement (emploi insertion, handicap)

C. Économiques

Tout l'enjeu est de permettre à J.Richard Paysage de rester économiquement viable tout en composant avec ces deux précédents axes.

L'articulation de ces trois piliers doit permettre à notre entreprise de créer de la valeur partagée, d'améliorer les conditions de travail, de contribuer au développement des communautés locales et à l'essor de notre région mais également d'offrir une meilleure expérience à toutes les parties prenantes de l'entreprises y compris nos fournisseurs.

Ces efforts fournis pour créer une entreprise plus responsable et transparente vont donner l'impulsion à un gain de productivité et des économies de gestion.

- Privilégier des partenariats avec des entreprises locales afin de contribuer à l'essor de notre région
- Mise en concurrence systématique
- Analyse des coûts complets (prix de la fourniture, transports, maintenance, stockage, économie d'échelle)
- Trouver le meilleur rapport qualité/prix en adéquation avec les demandes de notre client et/ou le cahier des charges
- Respect des délais de livraison

3. Notre process

A. Notre process de sélection générale d'un fournisseur

J.Richard Paysage a mis en place un questionnaire afin de s'assurer des valeurs de nos partenaires et plus particulièrement nos fournisseurs dans le cadre de notre politique d'achats responsables. Il est un appui à nos choix de partenaire. Celui-ci est envoyé à tous nouveaux fournisseurs de façon annuelle (courant septembre).

- Ciblage des fournisseurs en fonction de la spécificité de leur produit / service
- Envoi de la demande de prix et mise en concurrence

- Analyse des offres : respect du cahier des charges, réactivité du fournisseur, prix, disponibilité, SAV, délai de livraison, valeurs communes RSE
- Mise en commande au fournisseur sélectionné et feedback aux autres
- Planification de la livraison (lieu, heure, moyen de déchargement...)
- Contrôle qualité à la réception et émission de réserves sur le bon de livraison si besoin
- Réception de la facture, workflow de validation jusqu'au bon à payer pour un paiement à 30 jours fin de mois
- SAV si besoin sur les produits garantis

B. Les spécificités du process par typologie de fournisseurs

Les typologies de fournisseurs qui vous sont présentés ci-après ont été élaborées en fonction de notre secteur d'activité et de notre niveau d'activité.

Les spécificités de nos achats ne nous permettent pas d'appliquer strictement le process général de sélection d'un fournisseur qui apparaît comme insuffisant. Ainsi et afin de répondre aux exigences de nos produits/services, nous nous devons de compléter notre process général de sélection par des ajustements en fonction de notre typologie de fournisseurs.

» Pépinières / Fournisseurs de végétaux (12% du volume total des achats(1))

Définition : rassemble les producteurs et/ou revendeur de végétaux (bulbes, vivaces, arbustes, arbres / cépées).

Est considéré comme achat local tout végétaux produit en France (offre complète à l'échelle de la filière horticole française). Dans un souci de disponibilité immédiate, respect de prix marché et typologie de la fourniture, nous nous autorisons à travailler, en complément, avec les pays frontaliers.

- Consultation des pépinières en fonction de leurs typologies de production (arbres/CP, arbustes, vivaces/couvre-sols, bulbes) et essences (variétés, forces, conditionnements)
- En cas de variante d'essence, de taille, du conditionnement des végétaux, une validation obligatoire est faite par les conducteurs de travaux.
- Dans la mesure du possible faire livrer directement sur chantier pour limiter le transport (en fonction des volumes et de l'accessibilité du chantier).

» Fournisseurs chantiers (36% du volume total des achats(1))

Définition : fournisseur de matériaux bois, métaux, minéral, produit synthétique nécessaires à la réalisation de nos chantiers.

- Consultation des fournisseurs en fonction de leurs gammes de produit (produits forestiers, accessoire de plantations, substrat, mobiliers urbains, quincaillerie, outillage, réseaux...)
- Privilégier les partenaires locaux

» Sous-traitance sur chantier (21% du volume total des achats(1))

Définition : certaines situations et/ou réalisations nous obligent à confier à une autre entreprise la réalisation de tout ou partie de la prestation pour des raisons notamment de savoir-faire.

- Respect de la réglementation contre le travail illégal
- Privilégier les partenaires locaux
- Vérification de la « réputation » de l'entreprise

» Service de location (3% du volume total des achats(1))

Définition : entreprise de prestation de location de matériel de chantier (mini-pelle, chargeuse, dumper...).

- S'assurer de la disponibilité du matériel adapté puis sélectionner l'agence la plus proche du chantier dans le but de limiter les frais de transfert
- Privilégier la livraison sur chantier
- S'assurer du meilleur choix de matériels selon le contexte du chantier (matériels électriques ou thermiques, manuels)

» Fournisseurs de matériels et fournitures d'atelier (6% du volume total des achats(1))

Définition : tout équipement lié au renouvellement et la réparation de notre parc de matériel.

A noter que notre matériel est réparé par notre mécanicien en interne.

- S'assurer de la disponibilité des pièces et de la rapidité de livraison
- Réparer et réemployer les pièces pour garantir une longévité à notre matériel
- La réparation du matériel dépendra notamment du coût de réparation (si coût supérieur à la valeur de la machine, étudier l'achat d'un nouveau matériel)

» Fournisseurs de frais généraux (22% du volume total des achats(1))

Définition : ensemble des achats correspondant aux charges fixes de la société que nous pouvons ventiler comme suit :

1/ Fournisseur d'énergie (eau, électricité, carburant)

- Comparer les prix et privilégier dans la mesure du possible un contrat d'énergie verte.
- Réduire le chauffage en interne sur programmateur
- Veiller à la gestion des énergies éteindre les lumières, fermer les portes...)

2/ Personnel intérimaire, insertion, en situation d'handicap

- Privilégier le partenariat avec des ESAT ou association d'insertion.
- S'assurer de la lutte contre le travail dissimulé

3/ Dépenses liées aux frais missions/déplacements

- Interdire les dépenses somptuaires

4/ Cadeaux et dons

- Refuser les cadeaux fournisseurs et privilégier une remise de fin d'année.
- Néanmoins, tous les avantages reçus de nos fournisseurs tels que mobiliers, coffrets, bouteilles, etc sont mis en commun à l'entreprise et profiteront à l'ensemble des salariés.
- Interdire les cadeaux envers nos clients hors invitations liés aux événements de nos partenariats sportifs (rugby, tennis, handball...)

5/ Petits équipements administratifs et bureau / Prestataires administratifs

- Acheter du papier recyclable
- Valoriser les outils numériques (à la place du papier)
- Paramétrer par défaut l'impression en noir et blanc et recto verso.
- Porter une attention sur le surstockage des fournitures
- Acheter du matériel reconditionné (téléphone portable par exemple)
- Entretenir les locaux afin de conserver un lieu de travail sain pour l'ensemble des salariés
- Favoriser des travaux liés à la rénovation énergétique du bâtiment

6/ Frais de communication

- Imprimer au plus juste en fonction des quantités nécessaires
- Privilégier les supports numériques aux supports papiers
- Privilégier des matériaux responsables pour l'achats d'équipements
- Privilégier les fournisseurs locaux

7/ Équipements de protection individuelle et vêtements

- Choisir des produits de qualité pour une protection optimale de nos salariés
- Contrôler la surconsommation des vêtements

8/ Frais d'honoraires

- Devis obligatoires
- Privilégier les fournisseurs locaux

9/ Assurances

- Comparer les prix et privilégier dans la mesure du possible des contrats ayant des couvertures d'assurances en corrélation avec notre niveau activité et l'ensemble de nos locaux
- Analyser la rapidité de traitement de nos
- Construire une véritable relation partenariale avec notre assureur
- Communication interne indispensable sur la gestion des risques

4. Nos six engagements vis-a-vis de nos fournisseurs

A. Impartialité (mise en concurrence loyale)

J.Richard Paysage sélectionne des fournisseurs dans le cadre de consultations sur des critères identiques et non subjectifs. L'acheteur s'engage à ne pas intervenir dans le cadre de dossiers où son intérêt personnel ou financier est engagé.

B. Intégrité

J.Richard Paysage s'interdit toute corruption, pot-de-vin, dessous de table et tout autre moyen d'obtenir des avantages indus ou inappropriés. Cela comprend la promesse, l'offre, l'autorisation, le don ou l'acceptation d'espèces, de commissions, d'honoraires, de crédits, de cadeaux, de faveurs ou de tout autre contrepartie étant directement ou indirectement fournie en échange d'un traitement favorable.

C. Neutralité

Toute forme de discrimination est proscrite, qu'elle soit de nature sociale, religieuse, sexuelle, ethnique ou politique.

D. Respect du travail de chacun

J.Richard Paysage se doit de respecter ses engagements à travers le respect des délais d'exécution de chantier et du cahier des charges.

E. Confidentialité

J.Richard Paysage se doit de respecter la confidentialité des informations en sa possession, c'est-à-dire de ne pas divulguer à des tiers ou à des personnes employées au sein de l'entreprise qui ne sont pas habilitées à en avoir connaissance, les informations professionnelles confidentielles auxquelles ils ont accès. Ce niveau de confidentialité est validé par la hiérarchie.

F. Politesse

Pour faciliter les rapports sociaux et obtenir des échanges constructifs, respectueux et équilibrés, J.Richard Paysage se doit de rester courtois.

Pour plus d'informations contactez-nous :

 02.38.66.13.84

 contact@jrichard-paysage.fr  www.groupe-jrichard.fr

 43 rue Corne de Cerf - 45100 ORLÉANS

À PROPOS DE J.RICHARD PAYSAGE

Paysagistes dans l'âme à Orléans, nous créons et entretenons parcs paysagers, aires de jeux, accueils et patios d'entreprises. Nous sommes 86 professionnels du paysage qui réalisent plantations, aménagements urbains, pose de clôtures et portails, jardins historiques, voiries, terrasses, restauration de cours d'eau, tonte, taille de haies et désherbage manuel des espaces verts à destination des collectivités et des entreprises du Loiret. L'entreprise est membre du Groupe J.Richard qui compte 6 entreprises du paysage et de l'élagage dans le Loiret.

 59 ans d'expérience

 86 collaborateurs

 8,8 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2023