



UTILISER LE POUVOIR D'ACHAT : UN GUIDE SIMPLE POUR L'APPROVISIONNEMENT COOPÉRATIF



INTRODUCTION

Selon une étude d'opinion réalisée il y a quelques années, un adulte canadien sur trois est actuellement membre d'une coopérative et, parmi ceux qui ne le sont pas, 61 % se disent intéressés par l'adhésion à une coopérative [1].

Imaginez maintenant l'impact collectif et révolutionnaire que les coopératives pourraient avoir si elles dirigeaient intentionnellement leur pouvoir d'achat vers d'autres coopératives! Imaginez l'occasion qui vous est présentée de vous engager auprès de vos membres, de vos clients et de la communauté.

Il ne s'agit pas d'un concept vague ou d'une ambition absurde. Les coopératives sont des entreprises opérant sur le marché, mais qui ont aussi une longue histoire de création de valeur pour les communautés.

Les coopératives s'engagent à respecter les principes suivants :

#6. Coopération entre les coopératives – Les coopératives servent leurs membres le plus efficacement possible et renforcent le mouvement coopératif en collaborant via des structures locales, nationales, régionales et internationales.

#7. Engagement envers la communauté – Tout en se concentrant sur les besoins de leurs membres, les coopératives œuvrent au développement durable de leur collectivité en appliquant des politiques approuvées par leurs membres.

Ce guide d'approvisionnement coop présente des concepts et des processus qui sauront vous aider dans votre démarche d'achat auprès de coopératives, de façon à accroître votre contribution à une économie locale forte et inclusive.

[1] https://canada.coop/wp-content/uploads/research_results_en_final.pdf



POURQUOI LES COOPÉRATIVES?

Les coopératives sont des entreprises actives sur le marché, mais elles ne sont pas guidées par la valeur actionnariale. Elles ont pour mission, sur une base volontaire, « de répondre à leurs besoins et aspirations économiques, sociaux et culturels communs par le biais d'une entreprise détenue conjointement et contrôlée démocratiquement ». [1]

En tant qu'entreprises actives dans leurs communautés, les coopératives fournissent toute une gamme de biens et de services : denrées alimentaires, carburant, assurances, services financiers, meubles, services de garderie et la plupart des articles utiles à la vie professionnelle et familiale.

Les coopératives ne font toutefois pas que vendre des biens et des services. Elles achètent également tout ce dont elles ont besoin pour leur fonctionnement.

Considérons tout ce qu'une entreprise, organisation ou domicile typique pourrait devoir se procurer : fournitures, assurance, services bancaires, assurance-maladie, espaces de bureau, services de restauration, carburant pour les véhicules, denrées alimentaires, services de nettoyage de vêtements, sans oublier du chocolat et du café!

Comme chaque achat peut avoir un impact économique, social, environnemental et culturel, ce guide propose une voie pour maximiser intentionnellement l'impact positif des achats effectués par votre coopérative. Les achats ne sont pas que de simples transactions économiques. Vous avez la possibilité de renforcer votre sociétariat, de réaliser votre mission et de construire des communautés saines, riches en capital humain, physique, économique, culturel et social.

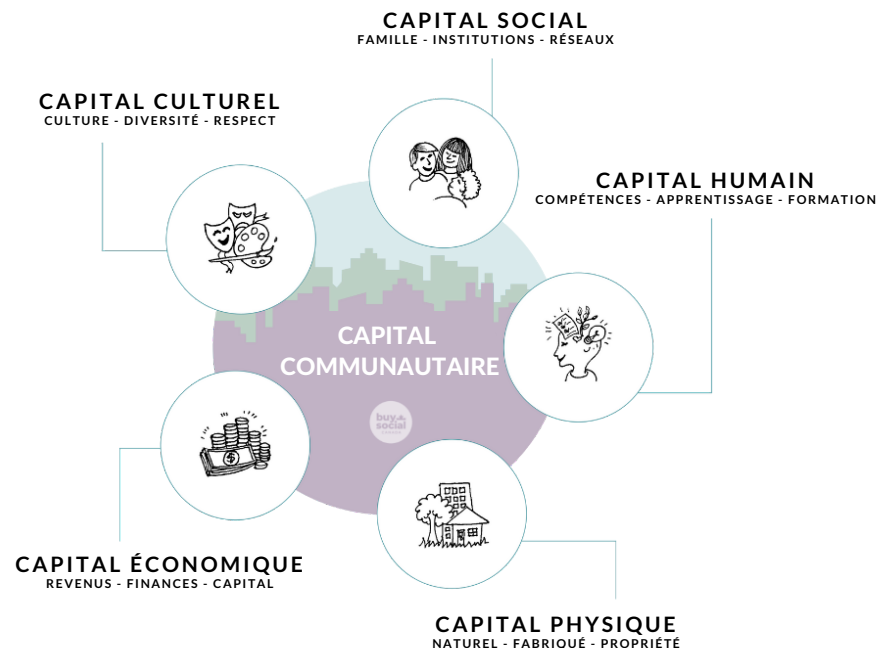


Figure 1. Le capital communautaire reflète la création de valeur potentielle des achats entre coopératives

Chaque achat auprès d'une coopérative est bien plus qu'une transaction économique, c'est un moyen de créer de la valeur pour la communauté.

[1] <https://www.ica.coop/fr/coopératives/identite-cooperative>



ÉTUDE DE CAS

ASSINIBOINE CREDIT
UNION



Assiniboine Credit Union (ACU) est une coopérative financière offrant une gamme complète de produits et de services bancaires personnels et commerciaux. Avec ses 19 succursales, l'ACU place la communauté au premier plan dans tout le Manitoba. En tant que coopérative, elle appartient collectivement à plus de 139 000 Manitobains.

L'achat social au cœur de son ADN

L'achat social s'aligne sur la mission de l'ACU qui est de créer un avenir durable pour tous.

L'ACU inclut l'achat social dans sa politique bancaire fondée sur des valeurs, approuvée par son conseil d'administration et en place depuis près de dix ans au niveau de la direction.

Cette politique stipule que l'ACU utilisera ses capacités, y compris son pouvoir d'achat, pour choisir des fournisseurs qui s'alignent sur ses valeurs.

« C'est un levier sur lequel nous pouvons nous appuyer chaque fois qu'il y a des désaccords sur le choix des fournisseurs, et le conseil d'administration nous tient responsables de sa mise en application », explique Brendan Reimer, partenaire stratégique, services bancaires basés sur les valeurs à l'ACU.

Depuis sept ans, l'ACU recueille des données sur ses dépenses auprès de coopératives, d'organisations à but non lucratif, d'entreprises certifiées B Corp, d'entreprises de commerce équitable et de commerce direct, d'entreprises autochtones, d'entreprises locales et d'entreprises soutenant la durabilité écologique. Ces données sont rendues publiques dans leurs rapports annuels.

L'ACU élabore actuellement une politique managériale en plus de créer des outils, des modèles d'appels de propositions et des cadres décisionnels pour renforcer son engagement envers l'achat auprès de fournisseurs sociaux et durables, incluant d'autres coopératives.

« Nous tentons de construire l'économie coopérative. » - Brendan Reimer

Des retombées tangibles sur la communauté

Brendan Reimer voit bien le pouvoir d'achat en action à l'ACU. La coopérative de crédit fait don d'environ 500 000 \$ chaque année, mais cela ne représente qu'une fraction des 23 millions de dollars dépensés annuellement par l'entreprise. « À chaque année, nous tentons de trouver un ou deux endroits supplémentaires où il est possible de faire affaire avec des fournisseurs coopératifs ou d'autres fournisseurs sociaux et durables », ajoute M. Reimer.

L'ACU achète fréquemment des biens et services à des coopératives, notamment à la Red River Co-op au Manitoba, où elle s'est procurée des cadeaux à distribuer dans les refuges pendant la pandémie de COVID-19.

Elle travaille également avec des entreprises autochtones locales et des entreprises sociales à Winnipeg. L'ACU se procure des services de restauration de même que des t-shirts pour la Journée du chandail orange auprès d'entreprises autochtones, et a un contrat avec l'entreprise sociale Compost Winnipeg, certifiée Buy Social Canada, pour ses services de compostage.

« Nous avons délibérément choisi de soutenir une entreprise [Compost Winnipeg] dès le stade de l'idée, puis d'utiliser notre pouvoir d'achat en devenant leur premier contrat, de façon à les aider à changer d'échelle. » - Brendan Reimer

Conseils aux autres

Les achats « représentent une occasion de faire un choix », encourage M. Reimer. Trop souvent, dit-il, les entreprises ne tiennent pas compte de leurs achats lorsqu'elles essaient d'avoir un impact positif sur les personnes et la planète. M. Reimer renvoie au 7e principe coopératif. Les coopératives y incluent souvent les dons et le bénévolat, mais il faut également regarder « où l'on dépense son argent ».

« Il s'agit d'une belle occasion de positionner votre coopérative comme étant significativement différente sur le plan des valeurs, en montrant comment vous faites des choix intentionnels concernant vos achats. » - Brendan Reimer



ÉTAPE 1 : COMMENCER PAR UN OBJECTIF CLAIR EN MATIÈRE DE POLITIQUE D'ACHAT

Il est essentiel d'élaborer une politique d'achat claire et encourageante pour votre organisation, qui servira de base à votre processus. Une fois la politique d'achat en place, vous pourrez y intégrer vos objectifs et priorités.

Si vous n'avez pas de politique d'achat ou de lignes directrices, il est temps de

les élaborer. La politique d'achat peut être simple pour les petites coopératives et plus complexe à mesure que votre organisation se développe.

Dans votre politique, vous devriez :

- Inclure des directives et des conseils sur vos objectifs;
- Identifier qui peut acheter quoi;
- Définir des critères pondérés;
- Établir des seuils financiers.

Les politiques fournissent des lignes directrices qui vous aident à établir vos priorités en matière de qualité, de prix et de valeur sociale. Vous pouvez utiliser un modèle de cercles concentriques pour choisir de qui acheter et placer les coopératives au centre du cercle, en tant que fournisseurs à privilégier. Si le produit ou le service recherché n'est pas disponible auprès d'une coopérative, envisagez d'acheter auprès d'autres fournisseurs sociaux tels qu'une [entreprise sociale](#), une entreprise détenue par des personnes issues de la diversité, une entreprise locale ou encore, une entreprise certifiée B Corp.



Figure 2. Le modèle des cercles concentriques est un bon moyen d'établir des priorités en matière de contacts avec les fournisseurs et d'achats.

EXEMPLES DE POLITIQUES D'ACHAT

Coopératives et mutuelles Canada

1. Objectif

CMC s'engage à obtenir le meilleur rapport qualité-prix lors de l'achat de biens et de services. La présente politique vise à :

- Établir des principes et des lignes directrices qui favorisent l'achat de biens et de services de qualité et de quantité adéquates, tout en offrant le meilleur rapport qualité-prix;
- Définir les rôles et les responsabilités dans le processus d'approvisionnement;
- Veiller à ce que les relations avec les fournisseurs soient menées de manière éthique et sans conflits d'intérêts;
- Réduire l'exposition aux risques et à la publicité négative.

Pour des biens et services comparables, CMC donnera la préférence aux entreprises coopératives dans ses achats de biens et services. En outre, dans la mesure du possible, CMC privilégiera l'achat auprès de coopératives et d'entreprises qui adoptent des pratiques ou offrent des biens et services ayant un impact social et environnemental positif.



EXEMPLES DE POLITIQUES D'ACHAT

Fédération canadienne des coopératives de travail

La coopération entre les coopératives (principe 6) est un principe coopératif important, en particulier en ce qui concerne les échanges commerciaux entre les coopératives.

Le potentiel de renforcement du mouvement coopératif par le biais d'échanges commerciaux entre coopératives a déjà été prouvé de différentes manières dans diverses parties du monde, et qu'il serait bénéfique de renforcer les coopératives de travail.

Pour des biens ou des services commerciaux comparables, la FCCT donnera la préférence aux entreprises coopératives dans ses achats de biens et de services.

Un rapport sur la mise en œuvre de cette politique est présenté à chaque Assemblée générale annuelle de la FCCT.

La FCCT encourage ses membres à adopter une pratique similaire en matière d'achats coopératifs préférentiels, y compris en utilisant des outils qui le permettent, tels que la Data Commons Cooperative.





ÉTUDE DE CAS

JUST US! COFFEE



Fondée en 1995, Just Us! est la plus ancienne entreprise de torréfaction de café équitable et biologique du Canada et une coopérative de travailleurs de propriété canadienne basée en Nouvelle-Écosse. À travers son travail, la coopérative met l'emphase sur la justice sociale et environnementale.

Politique et action en matière d'achat social

Just Us! a une politique d'achat détaillée qui comprend les critères et la pondération suivants pour l'évaluation des fournisseurs :

- 15 % pour l'impact sur l'environnement, la communauté et l'impact social;
- 20 % pour les entreprises locales, coopératives ou de commerce équitable;
- 15 % pour les droits des employés et l'environnement de travail.

Ces trois critères représentent 50 % de la pondération totale. Les fournisseurs sont également évalués en fonction de leur alignement sur les valeurs de Just Us!, à savoir le travail significatif, la justice et l'égalité.

« Chaque dollar représente un vote pour le monde auquel vous rêvez. » - Joey Pittoello, directeur général

Acheter auprès de fournisseurs à valeur sociale ajoutée

Just Us! s'approvisionne depuis longtemps auprès de coopératives, d'entreprises sociales et d'autres fournisseurs ayant une valeur sociale ajoutée.

Ses polices d'assurance et son régime enregistré d'épargne-retraite (REER) sont souscrits auprès de Co-operators et son café et son sucre proviennent de coopératives de travail équitables situées en Amérique du Sud et en Amérique centrale.

Depuis les 12 à 15 dernières années, la coopérative fait aussi affaire avec Flower Cart Group, une entreprise sociale certifiée par Buy Social Canada, pour de nombreux services, notamment des services d'étiquetage et d'emballage. Ces contrats permettent de maintenir des emplois en plus de fournir une source permanente de revenus sur laquelle Flower Cart Group peut compter pour mener à bien ses programmes à but non lucratif destinés aux adultes atteints d'un handicap intellectuel.

Just Us! a également mis en place un programme de co-placement pour les employés de Flower Cart Group qui souhaitent acquérir des compétences et suivre une formation professionnelle dans ses cafés.

Parmi les autres fournisseurs à valeur sociale ajoutée avec lesquels Just Us! a travaillé se trouvent :

- Common Good Solutions, une entreprise sociale certifiée, pour des services de consultation;
- Le Fonds canadien d'investissement coopératif, pour des services-conseils et un soutien financier;
- Les Premières nations locales et la Valley African Nova Scotian Development Association pour l'embauche de personnel;
- Spearville Flour Mill, une coopérative située au Nouveau-Brunswick, pour l'achat de céréales biologiques et locales.

Pourquoi acheter de cette façon?

La réponse de Joey Pittoello est succincte, mais claire : « Les coopératives peuvent démontrer qu'il est possible d'avoir un lieu de travail démocratique et une économie démocratique ».

ÉTAPE 2 : ACHETER AUPRÈS DE COOPÉRATIVES

Trouver des fournisseurs coopératifs potentiels

Si vous ne connaissez pas les fournisseurs qui peuvent répondre à vos besoins d'achat, vous devrez les trouver et entrer en contact avec eux. L'une des options consiste à envoyer une demande d'information aux fournisseurs potentiels pour connaître leurs services et leur modèle d'entreprise. Vous pouvez également organiser une foire commerciale inversée ou un événement de mise en réseau pour informer les fournisseurs de ce que vous souhaitez acheter et savoir ce qu'ils proposent.

La [carte](#) et la base de données de CMC, qui répertorient les coopératives en fonction de leur localisation et de leurs produits, constituent une ressource essentielle.

Réorienter les petits achats

Les petits achats s'additionnent rapidement. Vos services de restauration, vos fournitures de bureau, vos déplacements locaux, vos cadeaux et bien d'autres choses peuvent provenir de coopératives. Créez une liste pour vos employés et vos membres afin de les informer des coopératives locales à privilégier.

Effectuer des achats directs auprès de fournisseurs coopératifs présélectionnés

Établissez une politique pour déterminer qui peut acheter quoi, accompagnée de conseils et de seuils. Pour les achats plus importants, vous aurez peut-être préparé une liste de fournisseurs préqualifiés et privilégiés. Veillez à inclure en priorité les coopératives dans cette liste et, lorsque vous lancez un appel de propositions limité, incluez toujours au moins une coopérative.

Émettre un appel de propositions concurrentiel

Émettez un appel de propositions qui inclut une grille de pondération des fournisseurs coopératifs et de la valeur communautaire. Il est essentiel d'avoir une politique d'achat qui prévoit des processus équitables, ouverts et transparents. Vous pouvez créer un questionnaire sur la valeur sociale ajoutée de vos fournisseurs qui comprend des éléments spécifiques aux fournisseurs coopératifs, ainsi qu'une pondération conséquente.

Référez-vous au [Social Value Menu for Goods and Services](#) (en anglais seulement) de Buy Social Canada pour obtenir de l'aide pour rédiger des appels de propositions et des questionnaires d'évaluation.

Les étapes de l'achat :

1. Identifiez les produits et services dont vous avez besoin.
2. Déterminez votre budget.
3. Consultez la [carte des coopératives](#) pour trouver des fournisseurs potentiels.
4. S'il ne vous est pas possible d'acheter directement d'une coopérative, lancez un appel de propositions incluant des critères liés à la valeur sociale ajoutée et une grille de pondération.
5. Sélectionnez votre fournisseur, en accordant la préférence aux coopératives et autres entreprises sociales.





ÉTUDE DE CAS

THE CO-OPERATORS



co-operators^{MC}

Planifier l'avenir. Ensemble.^{MC}

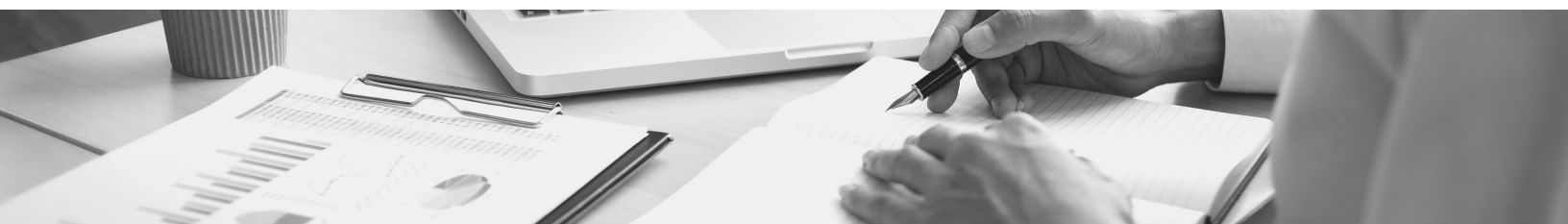
Co-operators est une coopérative nationale de services financiers qui propose des produits et des services d'assurance et d'investissement. La coopérative a été fondée en 1945 par un groupe d'agriculteurs qui considéraient que les assureurs traditionnels ne répondaient pas à leurs besoins. Aujourd'hui, Co-operators compte plus de 600 succursales et emploie plus de 6 000 personnes à travers le Canada.

« Nos décisions commerciales sont guidées par nos principes coopératifs, de sorte que le besoin de rentabilité est équilibré avec les besoins de nos membres et de leurs communautés. » - Co-operators

L'achat social en pratique

L'achat responsable est un « élément essentiel de notre stratégie globale d'approvisionnement », indique Mary-Jane Jackson, vice-présidente, transformation d'entreprise, chez Co-operators. Co-operators prend en compte l'impact social et environnemental de ses achats, y compris l'empreinte carbone, et privilégie les achats auprès de coopératives, d'entreprises sociales et d'autres organisations à vocation sociale.

Des critères sociaux et de durabilité sont intégrés dans les appels de propositions de la coopérative, laquelle cherche à améliorer sa stratégie d'achat en mesurant son impact.



ÉTAPE 3 : MESURER SON IMPACT

Les premières étapes pour mesurer les résultats obtenus à mesure que vous augmentez vos achats auprès de coopératives sont simples. Vous pouvez noter ce que vous achetez, et de qui vous l'achetez, pour avoir un aperçu de votre progrès et des lacunes que vous souhaitez corriger.

Vos achats et vos fournisseurs sont des données que vous recueillez probablement déjà. Vous pouvez dorénavant les utiliser pour informer votre personnel, vos membres et votre communauté sur la manière dont vous utilisez votre pouvoir d'achat auprès de coopératives.





QUELLE EST LA PROCHAINE ÉTAPE?

Si ce n'est déjà fait, il est temps d'examiner comment vous pouvez intégrer les principes coopératifs 6 et 7, à savoir la coopération entre les coopératives et l'engagement envers votre communauté, à votre stratégie d'achat. Placez les coopératives au centre de vos priorités d'achat et utilisez les stratégies décrites ci-dessus pour que votre pouvoir d'achat contribue à créer des communautés en santé.

Vous cherchez des outils concrets pour mettre en œuvre l'achat social dans votre organisation?

Commencez par le [Guide to Social Procurement](#) (en anglais seulement).

UTILISER LE POUVOIR D'ACHAT : UN GUIDE SIMPLE POUR L'APPROVISIONNEMENT COOPÉRATIF



info@canada.coop



www.canada.coop