

Intervenants

Table ronde du 23 mars 2006

Noms : Vincent Rousselet

Société : **BIOCOOP**

Thème de la Table Ronde :
**LES SPECIFICITES DES ACHATS
EQUITABLES**

Heures de la présentation : 10h - 10h45

Nombre de personnes présentes : 23

Nb pages : 2

I L'exemple Biocoop

I.1 Présentation de Biocoop

S.A. Coopérative, réseau de 250 magasins répartis sur l'ensemble du territoire

I.2 Biocoop une entreprise aux fondements équitables

L'entreprise n'a pas qu'un objectif propre. Elle a aussi comme objectif de faire évoluer son environnement

II Une histoire de partenariat fournisseurs

II.1 L'agrément et le développement mutuelle

Production française agréée ou fournisseurs équitables

Relations équitables et long terme que les fournisseurs ont avec leurs propres fournisseurs

II.2 Le logo : une étape supplémentaire en direction de la production

Les logos « ensemble » agréés par la FNAM car ils défendent le revenu des petits producteurs et le développement de l'agriculture biologique. Le logo permet une mise en avant des produits.

III Une évolution nécessaire : les enjeux pour demain

III.1 Les limites du partenariat dans un marché en croissance

De nouveaux consommateurs, des petits fournisseurs actuels absorbés par des grands groupes, des évolutions réglementaires....

III.2 Vers une nouvelle politique de partenariat

La sélection des entreprises bio se fait sur une maîtrise des compétences de production
Le dialogue se fait par la rédaction de conditions générales d'achats claires

III.3 De nouveaux enjeux

Trouver des ressources financières pour financer la croissance actuelle

Questions :

Comment vérifiez les relations entre vos fournisseurs et leurs sous-traitants ?

Il n'y a pas d'auditeurs achats, Biocoop demande seulement aux producteurs pour savoir quelles sont leurs relations avec les fournisseurs de Biocoop.

Quels critères de la répartition de la valeur ajoutée utilisez-vous entre Biocoop et ses fournisseurs ?

Il n'y a pas de critères spécifiques. Cela se fait au cours de négociation entre Biocoop et ses fournisseurs.

Comment faites vous pour modifier vos relations avec vos petits fournisseurs rachetés par des grands ?

Pour l'instant aucun fournisseur privilégié n'a été racheté par de grands groupes ayant des activités non conformes à l'éthique de Biocoop.

Pourquoi vous êtes vous lancés dans un développement de vos fournisseurs et pas dans une simple relation commerciale ?

L'objectif de l'entreprise est de faire progresser et évoluer l'environnement dans lequel on évolue. Nécessité de peser suffisamment pour avoir du pouvoir sur les autorités.

Est ce que vous pensez que vos clients sont prêts à payer la différence ?

Pour l'instant oui, dans la limite de 5% supplémentaire par rapport au bio des grandes surfaces pour avoir une garantie de qualité et de traçabilité.