juillet 2021

Bathex

Responsabilité sociétale des entreprises

Un sujet qui ne doit pas être ignoré

Le réseau Bathex est constitué de loueurs qui commercialisent également des équipements et de l'outillage pour le TP et le bâtiment. Chaque adhérent est confronté aux principes de la responsabilité sociétale des entreprises qui progresse dans cet univers, notamment sous l'impulsion des grands constructeurs d'engins qui proposent des matériels de plus en plus écologiques. Pour la partie distribution, la démarche RSE est encore en gestation mais devrait s'imposer à tout le réseau dans les années à venir.

BBI : La RSE est-elle un sujet stratégique pour Bathex ?

Nelly Leray Bessin & Rudy Martin : La RSE est un sujet que nous avons abordé de façon naturelle et nous sommes à l'écoute de tout ce qu'il se passe. Sans avoir établi une charte RSE au sein de Bathex, nous appliquons toutefois un fonctionnement responsable et sommes très attentionnés aux démarches de nos fournisseurs. Nous suivons leurs évolutions, en termes de recyclage de leurs produits, de sourcing, d'engagements sociétaux, etc. et sommes dans le même temps parfaitement conscients qu'il faudrait que l'on aille plus loin. Pour cela, nous devons arrêter de faire de la RSE sans l'exprimer d'une façon officielle et la question de la rédaction d'une charte Bathex pour fixer des règles et donner un cadre commun va d'ailleurs être à l'ordre du jour de notre prochaine assemblée générale. Même si nous avons pour principe à la centrale de ne pas faire d'ingérence chez les entreprise adhérentes, il est certain que des adhérents sont déjà bien engagés dans une démarche RSE tandis que d'autres le sont beaucoup moins ; l'ensemble gagnerait à être harmonisé par le haut pour le bien de l'ensemble du réseau.

BBI : Comment comptez-vous faire progresser la démarche RSE au sein de Bathex ?

Nelly Leray Bessin & Rudy Martin : La démarche environnementale et sociétale a son intérêt mais il faut que chacun soit persuadé de son avantage avant que l'on puisse avancer. Il faut donc tenir compte des différences de taille des entreprises du réseau et raisonner à échelle du plus petit, qui devrait mettre en œuvre des procédures avec des moyens limités. Dans ce même ordre d'idée, il faut mettre des priorités car le champ est très vaste puisqu'il couvre le bien-être des collaborateurs, leur formation, la qualité du service client, la tarification juste, la priorité aux fournisseurs locaux, la réduction des consommations énergétiques, etc. Ce sont des projets intéressants mais qui peuvent ne pas être prioritaires pour nos adhérents aujourd'hui focalisés sur d'autres sujets, à commencer par répondre aux demandes de leurs clients dans une période sensible marquée par des difficultés d'approvisionnement importantes et des hausses de prix répétées. Il faudra évoluer par phase et il y aura de toute façon des problématiques que nous n'aborderons pas au niveau de la centrale, telle les politiques salariales.

Néanmois, nous prenons des décisions qui relèvent de la RSE. Notre nouveau catalogue est imprimé sur du papier certifié PEFC. Pour notre marque propre, nous faisons travailler en priorité des fabricants français, ou à défaut européens, avec si possible une visite de l'usine – nous avons d'ailleurs réalisé une vidéo de promotion dans l'usine française de notre fabricant de NHP. Nous privilégions l'approvisionnement en local pour minimiser les coûts de transport et les émissions de CO2. A qualité égale, nous référençons les produits les plus écologiques – à prix compatibles avec le marché –, pratique dans laquelle nous sommes aidés par les fournisseurs qui mettent de plus en plus ce critère en avant. Et pour les prochains référencements, le critère

RSE sera sans doute déterminant dans notre décision de travailler ou non avec ce nouveau partenaire.

BBI : La RSE a-t-elle un impact économique fort dans votre activité ?

Nelly Leray Bessin & Rudy Martin : Concernant les clients, nous avons encore peu de retours au sujet de la RSE. Les appels d'offres sont encore très centrés sur les prix et si l'on peut proposer des achats responsables, c'est un plus mais cela vient après le prix. Quand nous avons affaire à des sociétés qui équipent des intérimaires, il est sûr que le coût est prédominant et que la notion écologique est remisée au second plan. De leur côté, les artisans pensent d'abord à leur quotidien et ne font pas encore attention à la RSE, sauf ceux qui ont développé une forte conscience sociale et écologique. Dans le même temps, il ne faut pas oublier que le client peut ne rien demander en matière de RSE mais qu'il soit toute de même sensible à ce point, qui jouera un rôle dans sa décision finale... Il y a un équilibre...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter. Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?
Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

S'abonner à la revue