

Instantané #5 – L’approvisionnement local

L’approvisionnement local fait référence à l’achat de biens et de services de fournisseurs situés dans la ou les régions près de l’endroit où l’entreprise exerce ses activités. Cette pratique commerciale responsable est indiquée pour tous les pays et toutes les industries, puisqu’il s’agit fondamentalement d’établir des liens solides entre les entreprises et les collectivités qui les entourent. Donner la priorité à l’achat local peut permettre à une entreprise de solidifier ses liens continus avec les collectivités en renforçant les retombées socioéconomiques de ses activités dans les collectivités où elle est présente.

Ainsi, l’approvisionnement local crée non seulement de la valeur pour les entreprises internationales, mais également pour les collectivités locales. Bien entendu, pour que l’approvisionnement local crée de la valeur et pour l’entreprise et pour la collectivité, il doit être stratégique. Il doit s’intégrer au plan de l’entreprise pour cette région géographique particulière et permettre une amélioration opérationnelle, et il doit s’harmoniser avec les stratégies de développement des collectivités locales. Avec une planification à long terme et des efforts proactifs, de nombreuses entreprises et collectivités profiteront des avantages qui découlent d’une augmentation de l’approvisionnement local.



Que signifie local?

En ce qui concerne les stratégies d’approvisionnement local, il n’existe aucune définition universelle de ce terme. Celui-ci sous-entend une question de proximité. La définition que donne une entreprise à *approvisionnement local* dépendra de son lieu d’opération et de l’identité des intervenants d’intérêt.

Par exemple, dans le cas d’une entreprise minière présente en région éloignée, *local* pourrait faire référence aux collectivités situées près de la mine, ainsi qu’à celles en aval de la mine. L’achat de fournisseurs situés dans les collectivités en aval représente une façon efficace pour une entreprise de maintenir des liens positifs avec les collectivités, qui peuvent être préoccupées des effets de l’exploitation minière.

Approvisionnement local vs production locale

L’achat de biens locaux à un importateur local ou de services à la succursale nationale d’une entreprise internationale a des effets positifs sur l’économie locale. Cette situation crée des revenus et des emplois.

Toutefois, l’achat de biens et de services produits dans un pays hôte aura une incidence beaucoup plus positive sur les intervenants locaux. Les entreprises peuvent accroître les avantages qu’elles créent par leur achat local en achetant des biens et des services produits localement, et en demandant toujours aux fournisseurs la version locale des produits, s’il en existe une.

Les entreprises doivent s’engager auprès d’une vaste gamme d’intervenants afin de déterminer la meilleure définition pour répondre aux besoins des intervenants et de l’entreprise.

Principales étapes d’élaboration d’une stratégie d’approvisionnement local

1. Comprendre le contexte socioéconomique opérationnel

La compréhension des capacités économiques des fournisseurs des collectivités locales où elles exercent leurs activités est une étape fondamentale que doivent réaliser les entreprises afin d’accroître leur approvisionnement local. Les entreprises canadiennes doivent chercher les fournisseurs possibles qui sont déjà disponibles et relever les entreprises locales qui pourraient devenir des fournisseurs compétitifs à l’avenir.

Les entreprises peuvent ensuite cibler ce groupe de fournisseurs particulier afin de renforcer leur capacité organisationnelle et leur expertise professionnelle. Une recherche exhaustive aidera les entreprises canadiennes à éviter les efforts ponctuels insoutenables qui pourraient poser problème à long terme, par exemple contribuer à la mise sur pied d’un fournisseur pour un produit déjà offert à un prix concurrentiel dans le pays.

L’analyse de rentabilisation

Faibles coûts d’approvisionnement : En tirant profit des marchés d’emploi locaux, dont les salaires sont inférieurs, et en réduisant les distances d’expédition, le prix payé par une entreprise pour de nombreux biens et services diminuera à long terme si elle a recours à des fournisseurs locaux.

Amélioration de l’efficacité de la chaîne d’approvisionnement : Des délais d’approvisionnement courts et un nombre accru de fournisseurs fiables peuvent aider une entreprise à améliorer l’efficacité de sa chaîne d’approvisionnement.

Renforcement des liens avec la collectivité : L’incidence socioéconomique positive découlant de l’approvisionnement local donne aux entreprises canadiennes l’occasion de combler les attentes croissantes des populations des pays hôtes à l’égard des entreprises

2. Chercher des partenaires

L’ultime responsabilité de la création de développement économique dans le pays où elles sont présentes ne revient pas aux entreprises canadiennes, qui n’ont par ailleurs pas nécessairement les ressources pour le faire. Néanmoins, les entreprises multinationales canadiennes ont la capacité de réunir différents groupes d’intervenants et de les aider à collaborer, collectivement, à des approches et à des stratégies d’approvisionnement local. La croissance des entreprises locales fait partie du mandat de nombreuses organisations, comme les chambres de commerce locales et les établissements d’enseignement, et ce, dans n’importe quel pays. Les entreprises

peuvent utiliser leurs compétences et leurs ressources pour accroître leurs dépenses locales. Les stratégies d'approvisionnement local les plus efficaces sont des initiatives multipartites coordonnées par les entreprises et les partenaires locaux.

3. Établir un système de mesure

Une entreprise ne peut gérer efficacement ce qu'elle ne mesure pas. Les entreprises canadiennes qui cherchent à accroître leurs dépenses locales doivent créer et mettre en œuvre des processus internes pour mesurer leurs progrès. Il faut pour ce faire coder des systèmes d'approvisionnement visant à déterminer les ressources comme locales, nationales ou internationales, de sorte que l'entreprise soit en mesure de calculer rapidement les pourcentages et montants pour chaque catégorie. De meilleures données permettront de trouver les occasions et de signaler les problèmes possibles en matière de dépenses locales.

Principales trousse d'outils sur l'approvisionnement local

Un guide pratique de l'approvisionnement local : Pour les entreprises qui recherchent à maximiser les avantages des relations avec les PME locales – [International Finance Corporation \(2011\)](#)

Procuring from SMEs in Local Communities: A Good Practice Guide for the Australian Mining, Oil and Gas Sectors – Ana Marie Esteves et al. (2010) (en anglais seulement)

Stratégies pour accroître l'approvisionnement local

Les entreprises canadiennes pourraient croire qu'il est impossible d'acheter localement en raison des qualités limitées ou de la faible qualité des produits offerts par les fournisseurs locaux. Toutefois, certaines stratégies peuvent permettre de relever ces défis et d'accroître les dépenses locales :

1. Trouver de nouveaux fournisseurs

Les entreprises canadiennes peuvent trouver des fournisseurs locaux potentiels en diffusant des contrats sur les médias locaux (télévision, radio, journaux). Afin de joindre davantage de fournisseurs locaux, elles peuvent également communiquer avec les chambres de commerce locales et d'autres fournisseurs locaux qui soutiennent les institutions, afin qu'ils informent leurs membres des nouvelles possibilités d'affaires qui s'offrent à eux.

2. Renforcer la capacité des fournisseurs locaux

Les entreprises canadiennes peuvent convier les fournisseurs locaux à des ateliers sur les procédures d'attribution de marchés, les exigences de soumissions et les mesures d'évaluation connexes. Cette façon de faire permet aussi d'améliorer la communication en permettant aux fournisseurs d'obtenir réponse à leurs questions.

Les entreprises du Canada peuvent aider les entreprises locales à devenir des fournisseurs plus concurrentiels en distribuant des documents didactiques sur la gestion des affaires et les compétences techniques, ainsi qu'en offrant des ateliers et des formations destinées précisément à la production des biens dont l'entreprise a besoin.

On encourage les entreprises canadiennes à établir des partenariats avec les institutions d'appui aux fournisseurs locaux, comme les organisations de l'industrie, les chambres de commerce

ou les collèges techniques, afin d'assurer la coordination, la mise au point et la direction de ces séminaires de formation.

Les entreprises canadiennes peuvent également utiliser les compétences des fournisseurs avancés au Canada en les faisant participer à des missions conjointes auprès des entreprises locales ayant une faible capacité.

Briser les mythes

Les producteurs canadiens s'inquiètent de l'approvisionnement local, car cette façon de procéder pourrait saturer leurs biens et leurs services à l'étranger.

Toutefois, dans la majorité des pays à faible revenu, ce ne sont pas les exportations canadiennes qui sont susceptibles d'être délogées par la production locale. Les principales exportations du Canada sont l'énergie, les métaux bruts et les biens de haute technologie, qui, pour la plupart, ne constituent pas les biens que les entreprises obtiendront des fournisseurs locaux.

En outre, des fournisseurs dans les pays en développement plus forts à long terme pourraient même devenir des clients pour les biens et les services canadiens.

3. Adapter les processus d'approvisionnement interne

Les entreprises canadiennes peuvent aider les fournisseurs locaux, particulièrement dans les pays à faible revenu, en assouplissant leur processus d'approvisionnement.

Les procédures normales des pays avancés, comme payer les fournisseurs à la fin du mois plutôt qu'après réception du bien ou du service, peuvent parfois léser involontairement les fournisseurs locaux. Les entreprises peuvent surmonter cet obstacle en payant ces fournisseurs à l'avance ou le plus rapidement possible. Ainsi, les petits fournisseurs ayant une capacité plus faible peuvent plus facilement prévoir leur budget et gérer leur trésorerie.

Les entreprises peuvent également satisfaire les besoins des fournisseurs locaux en leur posant des questions, ainsi qu'à des experts du milieu des affaires local, sur les obstacles que pourraient créer leurs processus d'approvisionnement actuels et en les adaptant au besoin.

Autres outils pour s'approvisionner de façon responsable

L'approvisionnement local est une façon de se procurer des ressources de façon responsable. Cependant, il existe d'autres méthodes et considérations à prendre en compte pour l'approvisionnement responsable. Par exemple, la Stratégie canadienne de RSE identifie les orientations de l'OCDE sur différents sujets comme:

- Les minéraux de zones de conflit
- Le secteur de la vente au détail et de la chaussure
- L'agriculture responsable

Visitez mneguidelines.oecd.org/guidelines pour plus d'informations.

Le Service des délégués commerciaux peut vous aider !

Le réseau mondial des délégués commerciaux du Canada peut vous aider à vous préparer au marché et à l'évaluer, vous fournir les coordonnées de personnes-ressources clés et vous prêter main-forte pour résoudre des problèmes précis.

Pour communiquer avec un délégué commercial dans votre marché, veuillez consulter l'adresse : www.deleguescommerciaux.gc.ca