



PRODUCTION

Circulariser les consommations d'eau sur le site

Afin de relever le défi de la préservation de l'eau, **vous adoptez un plan de réduction de la consommation d'eau** dans les process en **récupérant les eaux de pluie**, mais aussi par la mise en place de boucles fermées **qui permettent de réutiliser et de recycler l'eau** (en installant une station de traitement par exemple).



Circulariser les consommations d'eau sur le site

L'exemple des HOSPICES CIVILS DE LYON

2^e CHU de France, les HCL sont conscients de leur importante consommation d'eau (environ 540 000 m³/an, soit 215 piscines olympiques) et de l'impact de la qualité de leurs rejets sur l'environnement.

En 20 ans, ils ont diminué de 56 % leurs consommations grâce à des :

- **travaux de rénovation et d'entretien réguliers des réseaux d'eau ;**
- **installation de compteurs et d'alerte automatique** en cas de dépassement ;
- **installation progressive d'équipements moins consommateurs** : robinetteries temporisées, chasses d'eau 2 volumes ou évolution de processus ;
- **sensibilisation** des professionnels et usagers.



PRODUCTION

Adopter un plan de sobriété sur mon usine

Après avoir lancé un diagnostic énergie et matière qui éclairera votre équipe et vous-même sur les pertes et la surconsommation, **vous construisez un plan d'actions avec un objectif de sobriété ambitieux sur les volumes de consommation, doublé d'un projet tout aussi ambitieux de réemploi des matériaux et d'auto-production de votre énergie.**



Adopter un plan de sobriété sur mon usine

L'exemple de la FONDERIE PRADEL

La Fonderie Pradel est spécialisée dans le coulage de pièces moulées en bronze cupro-aluminium.

Elle s'est engagée dans une **démarche de réduction et d'optimisation de sa consommation électrique : réutilisation de la chaleur fatale** (émise par les fours), **énergie solaire, certification environnementale ISO 14001** en voie d'obtention et **réduction de la consommation électrique de près de 30 %** grâce à l'achat d'une armoire à commande électrique pour ses deux fours électriques.



PRODUCTION

Distribuer ses unités de production au plus près des marchés

Vous pensez le développement de votre entreprise selon un modèle plus distribué sur le territoire : **vous développez des petites unités de production en local, proches de vos marchés ou sources d'approvisionnement.**

Vos objectifs : profiter des opportunités locales (gisements de ressources, compétences, partenariats), maximiser votre ancrage local, créer des emplois, réduire les distances parcourues par les produits.



**Distribuer ses unités de production
au plus près des marchés**

L'exemple de FERMALAB

L'entreprise italienne Fermalab **propose aux agriculteurs de compléter leurs revenus en transformant leurs produits directement à la ferme grâce à des ateliers « plug and play », économiques et faciles à installer.**

Fermalab propose **6 ateliers de transformation de base en containers**, totalement équipés, qu'il reste à « plugger » sur la ferme : huilerie, yaourterie, conserverie, abattoir de volailles, calibrage et emballage d'œufs, fabrication d'aliments pour volaille.

Ces solutions permettent une production à la ferme à petite échelle et aux agriculteurs de mieux valoriser leur production.



PRODUCTION

Verticaliser l'amont agricole ou industriel

Vous décidez de reprendre la main sur l'amont de votre chaîne de valeur en **intégrant à vos activités plusieurs étapes de production amont** (les matières premières, les intrants ou encore les composants de vos produits). Cela vous permet de renforcer le contrôle de l'entreprise sur ses approvisionnements (risques, qualité, coûts de transports, traçabilité, durabilité, etc.) et de proposer plus facilement des innovations et des offres uniques développées en interne.



Verticaliser l'amont agricole ou industriel

L'exemple de ZINGERMAN'S

Zingerman's, fondée en 1982 par Paul Saginaw et Ari Weinzwieg, a **développé un modèle économique original basé sur la création d'un réseau d'entreprises complémentaires** dans la ville d'Ann Arbor, dans le Michigan. L'écosystème Zingerman's comprend une **dizaine d'établissements** (boulangeries, crèmeries, cafés, épiceries) qui fonctionnent indépendamment mais mutualisent leurs approvisionnements, ressources, etc.

Zingerman's priorise **le développement d'activités locales complémentaires à son business initial en optant pour une croissance verticale plutôt que géographique.**



PRODUCTION

Innover en valorisant pleinement ses coproduits en local

Maximiser la valorisation des coproduits issus de votre activité devient un levier pour une production sobre et un levier d'innovation.

Place donc à la **réutilisation directe des coproduits dans vos process existants** et au **développement de nouveaux produits avec des partenaires locaux.**



PRODUCTION

**Innover en valorisant pleinement
ses coproduits en local**

L'exemple de AFYREN

Afyren, entreprise de chimie durable, propose des solutions permettant de **remplacer des ingrédients issus du pétrole par des produits 100 % biosourcés**.

Dans son processus de production, **l'entreprise valorise ses coproduits sous forme d'engrais utilisables en agriculture biologique**, favorisant le développement de biomasse qui constitue la matière première de la bioéconomie.



PRODUCTION

Mutualiser ses équipements ou co-fabriquer avec une usine située à proximité

**Vous mettez à disposition de certains acteurs
du territoire votre outil de production**
pour optimiser le taux d'utilisation
de vos lignes de production.

Vous avez aussi le réflexe inverse: **vous utilisez
les capacités disponibles d'autres entreprises**
pour faire face à un pic d'activité, éviter
d'investir dans un nouvel outil de production
ou réaliser des économies d'échelle.



**Mutualiser ses équipements
ou co-fabriquer avec une usine
située à proximité**

L'exemple HUB ÉCONOMIE CIRCULAIRE

Codéo, Ecodair et Envie, structures de la filière du reconditionnement / recyclage, composent le hub de l'économie circulaire de Rillieux-la-Pape.

Elles ont décidé de **mutualiser leurs compétences pour offrir aux clients une offre de service globale et complémentaire autour du reconditionnement numérique :**

- collecte et réception des équipements professionnels ;
- tri ;
- stockage ;
- réparation et reconditionnement sur site ;
- effacement des données ;
- recyclage.



PRODUCTION

Se lancer dans l'auto-production énergétique

Pour renforcer votre résilience lors de conflits d'usage sur l'énergie, vous assurez votre **approvisionnement grâce à l'installation de panneaux photovoltaïques** par exemple.

Vous pouvez également **adopter des comportements sobres**, ou encore développer des boucles d'énergie locales à l'échelle de zones d'activité / tertiaires.



PRODUCTION

Se lancer dans l'auto-production énergétique

L'exemple de L'OLYMPIQUE LYONNAIS

En 2022 / 23, l'Olympique Lyonnais a installé **50 000 mètres carrés de panneaux photovoltaïques** (soit une puissance de 12 GW) pour produire de l'électricité décarbonée.

Ombrières solaires sur les places de parking du Groupama Stadium, **panneaux photovoltaïques sur la toiture** du Groupama OL Training Center et la salle LDLC Arena ; l'ensemble de ces dispositifs couvrent une surface équivalente à 7 terrains de football et permettent de répondre à une partie de leurs besoins en électricité.



PRODUCTION

Adapter ses sites aux risques climatiques

Dans un contexte d'**amplification des évènements climatiques extrêmes**, en termes de gravité et de fréquence, vous engagez des actions pour rendre vos équipements et bâtiments plus robustes et résilients.

Pour y parvenir vous **réalisez des analyses de risques** (inondations, fortes chaleurs...) **et rénovez vos sites**. La solution pourra également être de relocaliser votre activité.



Adapter ses sites aux risques climatiques

L'exemple d'ATALU

Atalu, entreprise de fabrication et pose de menuiseries extérieures en aluminium a réalisé un **diagnostic de vulnérabilité climatique sur ses activités selon la méthodologie OCARA.**

Résultats : les réflexions sur l'extension du bâtiment de production se sont réorientées vers la réduction de sa vulnérabilité, ce qui signifie **mieux protéger le réseau électrique contre les inondations, intégrer des ouvrants dans les verrières pour rafraîchir le bâtiment la nuit, interroger les conditions de fonctionnement du matériel en pleine canicule, etc.**



PRODUCTION

Sécuriser son parc machine contre les cyberattaques

Vous lancez un audit cybersécurité de l'ensemble de vos équipements industriels connectés. Vous repérez les points d'entrée vulnérables (matériel obsolète, micrologiciels non mis à jour, fournisseurs disparus) et segmentez les réseaux entre les systèmes critiques et les autres.

Vous mettez en place des alertes, des procédures de contrôle, et formez vos équipes techniques aux bons gestes face aux menaces de cybersécurité industrielle.



Sécuriser son parc machine contre les cyberattaques

L'exemple DE COLONIAL PIPELINE

En mai 2021, une attaque par rançongiciel a paralysé le plus grand réseau d'oléoducs américain. L'entreprise a dû payer une rançon de plusieurs millions de dollars pour restaurer son accès, provoquant pénuries et chaos logistique.

Depuis, elle a investi massivement dans **l'isolation de ses infrastructures critiques, la mise à jour des systèmes, et la sensibilisation des collaborateurs.**



STRATÉGIE ET GOUVERNANCE

Mesurer ses impacts sur l'ensemble de sa chaîne de valeur

Vous vous engagez pour une chaîne de valeur plus durable sur les volets environnementaux et sociaux.

Cela nécessite de savoir d'où vous partez.

Concrètement, cela vous demande de **mesurer (puis suivre) vos impacts sur l'ensemble de votre chaîne de valeur** (ex. : audits sociaux et environnementaux de vos fournisseurs, empreinte carbone et biodiversité, etc).



STRATÉGIE ET GOUVERNANCE

Mesurer ses impacts sur l'ensemble de sa chaîne de valeur

L'exemple de VEJA

« La transparence est le futur. » Depuis 2005, Veja s'engage sur des conditions de fabrication justes et des matières premières écologiques et équitables.

La marque Veja est entièrement transparente sur l'ensemble de sa chaîne de valeur et **publie les audits de son usine ou ses contrats d'achats** auprès des producteurs de coton bio.

En 2019, Veja a mesuré son **empreinte carbone** avec pour objectif : se prêter à un exercice de transparence et de pédagogie, mais surtout pour mettre en lumière les conséquences inconnues de la production de baskets.



STRATÉGIE ET GOUVERNANCE

Redéfinir la stratégie de l'entreprise dans une logique d'impact positif

La stratégie est redéfinie à l'aune des défis sociétaux et environnementaux auxquels l'entreprise souhaite contribuer à travers son modèle économique. **Vous définissez votre raison d'être et celle-ci transforme votre proposition de valeur et se décline en objectifs sociaux et environnementaux.**

Vous l'intégrez dans vos statuts en devenant « entreprise à mission ».



STRATÉGIE ET GOUVERNANCE

**Redéfinir la stratégie de l'entreprise
dans une logique d'impact positif**

L'exemple de la CEC

La Convention des Entreprises pour le Climat (CEC) est un mouvement qui invite les entreprises à repenser leur proposition de valeur et leur modèle économique au regard des limites planétaires. Dans les bassins Lyonnais et Alpains, plus de 150 entreprises ont pris part entre 2023 et 2025 à un parcours de plusieurs jours leur permettant de **définir individuellement une feuille de route à visée régénérative, actant leur entrée dans un processus profond de transformation de leur modèle.**

Parmi elles : Ninkasi, HCL, M+M, Serfim, Renault Trucks, Groupe Mazaud, Terideal, Mengrov, ...



STRATÉGIE ET GOUVERNANCE

Analyser et réduire son empreinte biodiversité

Afin de réduire votre empreinte sur la biodiversité et les milieux, vous analysez votre empreinte biodiversité.

Ce bilan souligne **les dépendances de votre entreprise au vivant**, ainsi que **les impacts négatifs de votre activité sur la biodiversité**.

Vous construisez ensuite un plan d'actions permettant de répondre à vos enjeux.



STRATÉGIE ET GOUVERNANCE

Analyser et réduire son empreinte biodiversité

L'exemple de KERING

Le groupe de luxe Kering, spécialisé dans la Mode, la Maroquinerie et la Joaillerie, a créé un **outil évaluant monétairement sur toute sa chaîne d'approvisionnement son impact environnemental, incluant la biodiversité.**

Par exemple, il **mesure l'impact de la production de cuir sur les écosystèmes et la biodiversité,** ce qui comprend la déforestation causée par l'élevage du bétail.

En réponse à ces impacts, Kering a pris **plusieurs mesures en matière de sourcing responsable, de conservation des espèces, d'innovation durable** (ex : développement de cuirs bio-fabriqués).



STRATÉGIE ET GOUVERNANCE

Prévenir les attaques par rançongiciel

Vous mettez en place une stratégie complète de cybersécurité : sensibilisation des collaborateurs aux emails frauduleux, simulation de phishing, double authentification systématique, et politique stricte de gestion des accès. Vous réalisez des sauvegardes régulières et hors-ligne, créez des procédures de reprise d'activité (dégradées ou non et potentiellement non numérisées), et vous vous préparez à réagir en cas d'attaque pour minimiser les impacts.



Prévenir les attaques par rançongiciel

L'exemple du CHU DE ROUEN

En novembre 2019, le CHU de Rouen est victime d'une attaque par rançongiciel. Ses systèmes informatiques sont paralysés pendant plusieurs jours.

Depuis, l'établissement a revu ses pratiques :

- **formation renforcée du personnel ;**
- **double authentification ;**
- **sauvegardes automatisées ;**
- **et audits de sécurité réguliers.**



STRATÉGIE ET GOUVERNANCE

Diversifier ses applications et ses services cloud

Vous instaurerez l'**utilisation en parallèle de plusieurs systèmes d'exploitation**, applications ou services cloud au sein de votre SI pour **limiter la dépendance aux opérateurs fournisseurs de services IT**.

Cela vous permet de réduire également la vulnérabilité en cas de défaillance technique et d'assurer une continuité optimale des services.



STRATÉGIE ET GOUVERNANCE

Diversifier ses applications et ses services cloud

L'exemple de la SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

La Société Générale a mis en œuvre une **stratégie multi-cloud hybride, combinant cloud privé interne et cloud public, afin de réduire ses risques technologiques et opérationnels tout en améliorant l'efficacité énergétique** de ses infrastructures IT.

Des entreprises européennes combinent régulièrement Linux, MacOS et Windows tout en utilisant des services cloud variés (AWS, Azure, OVH cloud) pour sécuriser leur fonctionnement informatique.



ACHAT

Renforcer la traçabilité et évaluer la criticité de ses matières et composants

**Vous mettez en place la traçabilité
de vos achats pour piloter un sourcing
en cohérence avec vos engagements
sociétaux et environnementaux.**

Vous tracez vos matériaux et composants
pour soulever les vulnérabilités
d'approvisionnement et anticiper les leviers
de robustesse : design produit, partenaires
locaux, minimiser votre dépendance
technologique, etc.



**Renforcer la traçabilité
et évaluer la criticité de
ses matières et composants**

L'exemple de VALRHONA

Valrhona s'engage pour une traçabilité à 100 % depuis ses producteurs d'ici 2025. Elle permettra d'obtenir des informations sur l'origine du cacao, le producteur qui l'a récolté et dans quelles conditions.

Le but ? Lutter contre les conditions de travail indignes et la déforestation tout en surveillant la qualité du produit.

Cette traçabilité permet aussi de travailler à la préservation sur le long terme des approvisionnements. Il s'agit de penser et déployer une cacaoculture écologique plus résiliente en faisant la promotion des bonnes pratiques agricoles durables, en pilotant la préservation des zones forestières indispensables, en préservant les usages et modalités agricoles des terroirs (en pilotant par exemple les « jardins » producteurs).



ACHAT

Remplacer des approvisionnements lointains par un sourcing local

Vous valorisez les gisements de ressources « à portée de main » : **vous substituez certaines matières premières par des matières premières locales** pour éviter les transports, diminuer les risques d'approvisionnement, revitaliser un écosystème local. Vous appliquez la même approche pour vos autres segments d'achats (composants, équipements, etc.) aujourd'hui sourcés hors Europe.



ACHAT

**Remplacer
des approvisionnements lointains
par un sourcing local**

L'exemple de SODEXO

Faisant le constat que la culture du blé dur bio avait été abandonnée par les producteurs en Île-de-France, Sodexo s'est associé à la Coopérative Sicop Bio Île-de-France **pour réintroduire la filière blé dur bio sur le territoire.**

Sodexo assure un débouché aux producteurs en s'engageant sur un volume de 90 tonnes en 2020 et un prix garanti co-construit.

L'initiative s'inscrit dans une logique de territoire puisque le blé produit en Île-de-France est ensuite transformé à proximité dans l'usine Pastacorp Lustucru, pour finir dans les assiettes des écoliers franciliens.



ACHAT

Substituer des matières biosourcées ou recyclées aux matières carbonées

Vous avez une forte ambition de substitution des matières carbonées et non renouvelables par des matières biosourcées ou recyclées / revalorisées.

Votre objectif est d'atteindre un pourcentage significatif dans la composition de vos produits afin d'avoir un véritable impact et de ne pas être assimilé à du greenwashing !



ACHAT

**Substituer des matières
biosourcées ou recyclées
aux matières carbonées**

L'exemple de BUILEX INDUSTRIES

BUILEX Industries s'inscrit, depuis des années, dans une démarche globale éco-responsable, pour **concevoir des isolants recyclés** (Cotonwool et Style) **certifiés et de haute performance thermique à partir de textiles usagés en coton.**

Le développement d'une **gamme de produits biosourcés issus du recyclage** destiné aux marchés de l'automobile, de la literie et du bâtiment permet de proposer une offre décarbonée alternative aux produits traditionnels, tout en garantissant un impact environnemental réduit.



ACHAT

Animer ma communauté de fournisseurs

**Vous créez et animez une communauté
de fournisseurs pour mutualiser
les ressources (énergie, matières,
équipements, services sur site et talents)
et coopérer autour de projets
de transformation éco-responsable.**



ACHAT

Animer ma communauté de fournisseurs

L'exemple de SCHNEIDER ELECTRIC

« Zero Carbon Project » : Schneider Electric accompagne ses 1000 principaux fournisseurs pour les aider à réduire l'empreinte carbone de leur activité de 50 % d'ici 2025. Ces 1000 fournisseurs représentent 70 % des émissions carbone du groupe.

Schneider propose à ses partenaires des outils et des ressources pour les aider à fixer et remplir les objectifs de réduction de leur empreinte carbone. En commençant par quantifier leurs émissions de CO₂, puis en établissant des objectifs et des stratégies de réduction, et enfin en soutenant le développement de solutions alternatives.



ACHAT

Accompagner les fournisseurs dans leur transformation

**Vous accompagnez vos fournisseurs
pour identifier et mettre en place
les changements nécessaires afin de
répondre aux enjeux environnementaux
et sociaux auxquels ils sont exposés.**



Accompagner les fournisseurs dans leur transformation

L'exemple de la SNCF

Les achats représentent près de 70 % des émissions de GES de la SNCF.

Face à cet enjeu, la SNCF a déployé un plan d'actions important : **formation des acheteurs et parties prenantes internes, organisation de webinaires de sensibilisation et de rencontres territoriales, intégration de critères de notation carbone dans les appels d'offres, accompagnement des fournisseurs** (ex : partenariat avec Bpifrance dans le but d'accélérer leur transition écologique et de réduire leur empreinte carbone), **pilotage des fournisseurs** (évaluation carbone, plans de progrès), **mise en place d'indicateurs pour animer et piloter cet enjeu.**



LOGISTIQUE

Passer à des modes de transport, de personnes et/ou de marchandises, low carbon

Vous mettez en place un transport de personnes ou un transport de marchandises avec des modes décarbonés :

- en privilégiant les **mobilités douces** (vélo-cargo, triporteur électrique, etc.) et/ou les véhicules faibles émissions (véhicules électriques, GNV, etc.) **et/ou les modes alternatifs** tels que le fluvial ou le train ;
- en accompagnant vos salariés ou vos opérateurs de livraisons vers du **report modal** : mobilités partagées (autopartage, covoiturage), mobilité active (marche ou vélo), modes massifiés (train / fleuve).



LOGISTIQUE

**Passer à des modes de transport,
de personnes et/ou
de marchandises, low carbon**

L'exemple de LA POSTE

Dans les grandes villes, la livraison des colis et des marchandises jusqu'au client final représente $\frac{1}{4}$ des émissions de CO_2 . Ainsi, Jean-Philippe Teulier, opérateur colis à La Poste, a récemment changé de moyen de transport pour sa tournée. **Fini les camionnettes : désormais, dans le centre de Toulouse, 100 % des colis livrés par La Poste le sont en vélo-cargo.**

L'exemple d'ALSTOM TRANSPORT

L'entreprise est labellisée Employeur Pro-Vélo niveau Or. Des ateliers d'entretien et de réparation de vélos sont organisés sur site, des flottes de vélos en libre-service, ainsi que des gilets réfléchissants et éclairages, sont mis à disposition... Il est proposé aux salariés de signer une charte en s'engageant à utiliser le vélo.



LOGISTIQUE

Mutualiser la logistique avec d'autres entreprises locales

Plutôt que de multiplier les camions trop souvent « à moitié vides » sur la route, **pourquoi ne pas s'organiser « ensemble » et partager des mètres cubes disponibles sur un même trajet, une même tournée ?**



LOGISTIQUE

**Mutualiser la logistique
avec d'autres entreprises locales**

L'exemple de COCOLIS PRO

Qu'est-ce que le « co-transportage » exactement ?

Grosso modo, c'est un peu comme le covoiturage mais au lieu de covoitureurs qui partagent des voyages, ce sont **des marchandises qui partagent des camions.**

Née du constat que la plupart des camions ne sont jamais pleins (25% des camions de transport roulent à vide en France et plus de 50 % ne sont qu'à demi-remplis), **la plateforme Cocolis Pro, qui met en relation des transporteurs professionnels et des particuliers, a été lancée.**

En plus de réaliser des économies sur le prix du transport (ça peut aller jusqu'à - 70 %), cette idée a aussi l'avantage de faire économiser de l'essence et de consommer moins de CO₂ en diminuant le nombre de camions sur les routes.



LOGISTIQUE

Écoconcevoir son packaging (consigne ou vrac)

Vous mettez en cohérence votre packaging et votre engagement responsable pour témoigner de vos actes et donner le bon signal à votre client « à la première seconde de sa rencontre avec votre produit ».

Vous engagez une réduction des déchets générés par vos packagings en allant, suivant vos possibilités, jusqu'au vrac, la consigne, l'emballage réutilisable, recyclable en boucle fermée, etc.



Écoconcevoir son packaging (consigne ou vrac)

L'exemple d'OÉ

Oé, entreprise vinicole, développe plusieurs gammes de vin bio tout en souhaitant produire de manière responsable.

Ainsi, l'entreprise a mis en place un **système de consigne pour ses bouteilles**. Afin de favoriser le réemploi de celles-ci, elle a développé des étiquettes lavables permettant de réintégrer le réseau de distribution.



OFFRE / INNOVATION

Innovation éco-conçue et low-tech

Vous repensez la conception
de vos produits avec pour objectif
un **design frugal, lowtech et durable**.

Après une analyse du cycle de vie
de vos produits et l'intégration de critères
dans votre process d'innovation,
vos produits intègrent **des technologies
sobres et accessibles, ils sont moins
gourmands en matière et en énergie**
(au moment de la production comme
de l'usage), ils sont pensés pour être
réparables et **recyclables**.



OFFRE / INNOVATION

Innovation éco-conçue et low-tech

L'exemple de GAZELLE TECH

Gazelle Tech souhaite mettre sur le marché des voitures électriques low-tech avec une conception industrielle et un service client décentralisés.

Le projet consiste à concevoir une voiture petite (modèle péri-urbain) et légère (technologie aérocell de carrosserie), donc peu gourmande en ressources à la production et en énergie à l'usage, facile à entretenir et à réparer.

Mais le projet consiste également à vendre des micro-usines « clés en main » à des concessionnaires ou des collectivités, avec un service de vente de pièces de rechange et de formation. Cette vision industrielle distribuée suppose de transmettre facilement le process de production afin d'essaimer efficacement sur tout le territoire.



OFFRE / INNOVATION

Développer une offre d'allongement de la vie des produits de vos clients

Vous rendez vos produits plus facilement réparables et évolutifs et **développez une offre d'accompagnement permettant à vos clients de garder vos produits plus longtemps**, grâce à un service de réparation et de retrofit (upgrading des composants devenus obsolètes ou dépassés).



Développer une offre d'allongement de la vie des produits de vos clients

L'exemple de FAIRPHONE

Les téléphones Fairphone sont conçus pour évoluer avec leurs usagers. Avec une garantie matérielle longue durée et une garantie logicielle encore plus longue durée, il est plus facile d'avoir accès à l'assistance et surtout aux pièces modulaires de la boutique en ligne. Il revient à l'utilisateur de préserver son produit puisque celui-ci est conçu pour durer !

Le modèle Fairphone 5 garantit des mises à jour système et sécurité jusqu'en 2031, assurant ainsi la longévité de la technologie. Les matériaux utilisés garantissent également la longévité de l'objet. Enfin, certaines opérations sont conçues « do-it-yourself », ce qui rend l'expérience usager encore un peu plus sobre.



OFFRE / INNOVATION

Développer une offre de remanufacturing / reconditionnement des produits

Vous vous engagez dans une **offre de remanufacturing**. Vous récupérez vos **produits usagés auprès de vos clients** (en panne, en fin de vie, obsolètes ou à l'état de déchet), puis vous les diagnostiquez et les **restaurez à un niveau de performance et de qualité identique** - voire supérieure - à leur état d'origine.

Votre défi ? Les garantir comme du neuf !



OFFRE / INNOVATION

**Développer une offre de
remanufacturing / reconditionnement
des produits**

L'exemple de ABB ROBOTICS

Au cours des trente dernières années, **ABB Robotics a donné une seconde vie à des milliers de robots grâce à un programme mondial de remise à neuf et de modernisation. L'entreprise a remis à neuf plus de 12 000 robots dans le monde.**

Le reconditionnement permet aux utilisateurs de robots existants de revendre des robots inactifs ou anciens à ABB grâce à un service de rachat attractif, plutôt que de les mettre au rebut ou de les laisser inutilisés dans un coin de l'usine. Les robots et les pièces de rechange remanufacturés d'ABB sont assortis d'une garantie minimale de 12 mois. Ils garantissent la même qualité que les nouveaux produits.



OFFRE / INNOVATION

Construire une nouvelle relation client basée sur le service plutôt que la vente

Vous vous orientez vers l'économie de la fonctionnalité et développez une offre autour de l'usage : la valeur se trouve moins dans la propriété de votre produit (valeur de l'achat) que dans son usage (valeur d'usage).



**Construire une nouvelle relation
client basée sur le service
plutôt que la vente**

L'exemple de IDEEE

IDEEE, Entreprise de Service Numérique (ESN) propose un **système informatique durable fondé sur du matériel reconditionné.**

Les équipements ne sont pas vendus mais sont mis à disposition (location) de ses clients avec un engagement sur la performance d'usage et un réel accompagnement humain. IDEEE garantit ainsi un fonctionnement optimal des machines et les répare / les remplace selon le cas.

Le client ne se pose ainsi plus la question de l'origine du matériel (neuf ou reconditionné) mais uniquement de sa performance.



OFFRE / INNOVATION

Basculer vers une offre 100 % responsable et substituer les produits les plus impactants

Dans une logique de **choice editing**, vous réalisez une **refonte de votre offre** en fixant un **niveau d'exigence environnementale et sociale minimal** pour **100 % de vos produits**.

Cela entraîne le **déréférencement** de certains de vos produits et une **montée en qualité** de l'ensemble de votre gamme.



OFFRE / INNOVATION

**Basculer vers une offre
100 % responsable et substituer
les produits les plus impactants**

L'exemple de MUSTELA et de MONOPRIX

Mustela, une des premières entreprises B-Corp en 2018, est devenue entreprise à mission fin 2021. En 2027, **la direction a annoncé vouloir arrêter la production de ses lingettes jetables pour bébé** du fait de leur impact environnemental, faisant une croix sur 20 % de son chiffre d'affaires.

Dès 2013, **Monoprix s'engage avec une offre 100 % responsable.** Cette démarche a entraîné des modifications radicales dans son offre : Monoprix a substitué l'ensemble de ses baguettes pour ne proposer que des baguettes bio, pour le même prix. De même, l'enseigne s'est engagée à ne proposer dans ses magasins que des bananes 100 % bio et du chocolat et du café 100 % équitables.



OFFRE / INNOVATION

Proposer des produits et services bénéficiant aux populations défavorisées

Vous repensez et adaptez votre offre pour en permettre l'accès à tous, à niveau de qualité égal. Vous venez ainsi répondre **aux besoins des populations** à faibles revenus en leur proposant une solution accessible.



Proposer des produits et services bénéficiant aux populations défavorisées

L'exemple de EVERYTABLE

La chaîne californienne de restaurants Everytable, implantée à Los Angeles, propose des plats sains et de saison, accessibles à tous, à travers un mécanisme singulier : l'enseigne **propose des produits à prix accessibles dans les quartiers défavorisés en compensant par des prix proportionnellement plus élevés dans les quartiers aisés.**

Les prix de chaque établissement s'ajustent selon les revenus moyens des habitants du quartier : il est de \$4 en moyenne dans les quartiers défavorisés du sud de Los Angeles contre \$8 aux portes du chic Downtown.

Ce modèle économique permet à l'enseigne de contribuer directement à la lutte contre le phénomène de déserts alimentaires.



OFFRE / INNOVATION

Intégration d'une boucle matière en interne ou en partenariat

Mettre en place une filière de recyclage en circuit fermé (closed-loop recycling), soit en interne, soit en partenariat avec des acteurs spécialisés, afin de récupérer ses propres déchets ou ceux d'autres entreprises et les réintégrer dans le cycle de production.



OFFRE / INNOVATION

**Intégration d'une boucle matière
en interne ou en partenariat**

L'exemple de SOREMO

Spécialiste du recyclage des moteurs de véhicules, **Soremo démonte, broie et sépare l'aluminium, l'acier et la fonte. Ces métaux légers sont ensuite réinjectés dans les circuits de fabrication automobile et sidérurgique.**



RESSOURCES HUMAINES

Former et créer un réseau d'ambassadeurs RSE dans l'entreprise

Indispensable pour engager les équipes sur votre projet de transformation, **vous formez l'ensemble des salariés et les impliquez dans la démarche** en créant un réseau d'ambassadeurs RSE et en fixant des objectifs RSE par métier.



RESSOURCES HUMAINES

**Former et créer un réseau
d'ambassadeurs RSE dans l'entreprise**

L'exemple de **NATURE & DÉCOUVERTES**

Nature & Découvertes a mis en place un « réseau vert » qui réunit 100 salariés volontaires pour mobiliser leurs équipes autour des projets environnementaux et sociétaux.

Dans chaque magasin, un collaborateur devient l'ambassadeur de l'entreprise et de la Fondation Nature & Découvertes auprès des associations naturalistes locales et porte les engagements RSE auprès de l'équipe et des clients.

N&D fait bénéficier les salariés du réseau vert d'un 14^e mois.



RESSOURCES HUMAINES

Mobiliser et former des personnes ayant des difficultés d'accès à l'emploi

Pour faire face à vos difficultés de recrutement, mais aussi parce que l'insertion par l'emploi fait sens pour votre entreprise, **vous mettez en place des processus de recrutement et de formation interne offrant un tremplin vers l'emploi pour les personnes en difficulté sur le marché du travail : chômeurs de longue durée, personnes sans qualification, handicapées, migrantes ou issues de la diversité...**



Mobiliser et former des personnes ayant des difficultés d'accès à l'emploi

L'exemple de SABEKO

Sabeko est une entreprise familiale de plomberie, chauffage et ventilation. Pour faire face à ses difficultés de recrutement et de formation, **Sabeko a développé en 2022 son propre centre de formation en interne « Sabextra » pour former des apprentis. Les apprentis sont des personnes en formation initiale ou en reconversion professionnelle, certains ayant des difficultés d'accès à l'emploi ou issus des parcours migratoires. Le taux d'insertion professionnelle est de 96 % et le centre a formé plus de 50 professionnels.** Sabeko a cédé les parts de ce centre de formation mais continue à recruter et former ses salariés par ce biais.



RESSOURCES HUMAINES

Développer l'actionnariat salarié

Vous prenez la décision d'associer vos salariés au capital de votre entreprise.

Les intérêts des collaborateurs et de la direction sont alignés et tout le corps de l'entreprise est mobilisé, concerné par le projet et l'avenir de la société.



RESSOURCES HUMAINES

Développer l'actionnariat salarié

L'exemple des MENUISIERS DU RHÔNE

Les Menuisiers du Rhône est une SCOP fondée en 1919 qui favorise l'actionnariat salarié. Leur gouvernance démocratique repose sur le principe « une personne = une voix », assurant une gestion participative et une répartition équitable des bénéfices.

En 2024, l'équipe était constituée de 33 salariés dont 8 sur 10 sont des coopérateurs. Ainsi, les salariés sont responsables de l'avenir de l'entreprise et en partagent les fruits. Grâce à l'intégration également des sociétaires retraités, leur taux de sociétariat dépasse 100 %, renforçant leur engagement coopératif.



RESSOURCES HUMAINES

Mutualiser les compétences avec d'autres entreprises locales

Face à la variabilité de l'activité,
à la difficulté de capter et fidéliser certaines
compétences, mais aussi à l'opportunité
de mener des projets industriels
interentreprises, **vous mettez en place
un système de mutualisation
des compétences disponibles dans
votre entreprise et celles de votre réseau.**



RESSOURCES HUMAINES

Mutualiser les compétences avec d'autres entreprises locales

L'exemple de VENETIS

Venetis est un **groupement d'employeurs spécialisé dans le travail partagé et la mutualisation des compétences**. Fondé en 1997, à l'origine par un groupe de dirigeants industriels du pays de Vannes qui rencontraient des difficultés à fidéliser leurs collaborateurs saisonniers et souhaitaient lutter contre la précarisation des contrats, Venetis s'est progressivement développé dans toute la Bretagne.

Venetis **permet aux entreprises de toutes tailles, en particulier les PME et TPE, de bénéficier de compétences variées** sans avoir à embaucher des employés à temps plein, ces derniers étant salariés en CDI par le groupement.



RESSOURCES HUMAINES

Renforcer la protection de ses salariés via la prévention

Pour assurer la sécurité de vos salariés dans le cadre de **l'augmentation des risques sanitaires** (maladies), des **conditions de travail plus difficiles** (fortes chaleurs, troubles musculo-squelettiques) ou de **catastrophes naturelles**, vous accentuez vos actions de prévention.

Vous mettez en place des actions de sensibilisation, partagez les bons réflexes santé, aménagez les conditions de travail de vos salariés ainsi que vos locaux.



Renforcer la protection de ses salariés via la prévention

L'exemple de TECOFI CORBAS

TECOFI Corbas est une entreprise de production de robinetterie industrielle. Elle a mis en place une démarche visant à réduire les impacts négatifs sur la santé des salariés.

Afin de diminuer la répétition et donc l'apparition de troubles musculo-squelettiques, l'entreprise a :

- **développé la polyvalence des techniciens pour favoriser la diversité des tâches ;**
- **adapté les postes de montage** (table réglable, mini-grue porte-charge, tapis absorbant).



RESSOURCES HUMAINES

Identifier et protéger ses savoir-faire clés

Dans un contexte d'automatisation et de numérisation constante (IA, etc.) s'assurer de garder une compréhension et une maîtrise des outils, en identifiant et conservant des savoir-faire clés et pérennes face à des technologies changeantes.



RESSOURCES HUMAINES

**Identifier et protéger
ses savoir-faire clés**

L'exemple de la MARINE AMÉRICAINE

L'US Naval Academy avait supprimé les cours de navigation astronomique, estimant le GPS infaillible. Dix ans plus tard, la perte de savoir-faire rendait les officiers incapables de réagir à un brouillage ou à une panne.

Le cursus d'observation au sextant est rétabli en 2015 pour ré-entraîner les futurs commandants.