BEST OF WEBINAIRES

FICHE DE SYNTHÈSE #10

SEPTEMBRE 2025

Gagner de l'argent avec la RSE

Pour beaucoup d'entreprises, **la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises)** est encore perçue comme un centre de coûts ou une obligation réglementaire. En réalité, intégrée à la stratégie, elle devient **un puissant moteur de compétitivité et de rentabilité**.

Dans un contexte où clients, investisseurs, talents et partenaires attendent des preuves concrètes d'engagement, la RSE permet non seulement de **répondre à ces attentes**, mais aussi d'**innover**, de **réduire les coûts**, de **limiter les risques** et d'**ouvrir de nouveaux marchés**.

C'est le message porté par Pascal de Clarens, expert en stratégie RSE et en performance durable. Il accompagne les dirigeants et leurs équipes à **transformer leurs engagements responsables en véritables leviers de croissance**, en conciliant performance économique et impact positif sur la société et l'environnement.

💬 *« La RSE ne se résume pas à cocher des cases : elle doit devenir un réflexe stratégique qui génère à la fois du sens et du chiffre d'affaires. »* – Pascal de Clarens

Dans ce webinaire, il démontre **comment faire de la RSE un investissement rentable**, en identifiant les bons leviers, en engageant les bonnes parties prenantes et en mesurant concrètement les retombées financières.

Objectif de cette fiche

Convaincre les dirigeants que la RSE, lorsqu'elle est pensée comme une stratégie et non comme un simple label, rapporte en argent, en crédibilité et en opportunités.

(re)Voir le replay du webinaire :
https://www.youtube.com/watch?v=koJNkRf8myw

01

1. REPENSER LA RSE COMME UN INVESTISSEMENT STRATÉGIQUE

« La RSE n'est pas un luxe, c'est un moteur de création de valeur. »

Changer de regard sur la RSE, c'est la considérer comme un investissement qui rapporte :

- **Fidélisation accrue** des clients sensibles aux engagements responsables.
- **Réduction des coûts** (énergie, ressources, logistique).
- **Attractivité renforcée** pour recruter et fidéliser les talents.

Exemple : une PME industrielle qui a optimisé ses process de production pour réduire ses déchets a économisé sur ses coûts d'approvisionnement tout en améliorant son image.

💡**Conseil** : intégrer la RSE au cœur du business model et non en périphérie.
💡**Astuce** : commencer par 2-3 actions à fort retour sur investissement, à la fois financièrement rentables et bénéfiques pour l'environnement ou la société.

02

2. IDENTIFIER ET HIÉRARCHISER SES ENJEUX GRÂCE À LA DOUBLE MATÉRIALITÉ

La double matérialité permet d'évaluer :

1. **L'impact de l'entreprise sur l'environnement et la société** (émissions, emploi local, gestion des déchets...).
2. **L'impact des enjeux environnementaux et sociétaux sur l'entreprise** (prix des matières premières, réglementation, climat des affaires).

Exemple : une entreprise textile qui anticipe la raréfaction des matières premières vierges en développant des gammes recyclées sécurise ses approvisionnements et gagne en attractivité sur un marché en mutation.

💡 **Conseil** : réaliser un diagnostic d'impacts et actualiser cette analyse tous les 2 à 3 ans.
💡**Astuce** : formaliser une matrice de double matérialité pour prioriser vos actions et vos investissements.

03

3. S'APPUYER SUR SES PARTIES PRENANTES COMME LEVIERS DE PERFORMANCE

« Les acteurs de votre écosystème sont vos meilleurs alliés pour innover et croître durablement. »

Clients, fournisseurs, collaborateurs, collectivités, investisseurs... **chacun a un rôle clé**.

- Les **clients** orientent vos innovations.
- Les **fournisseurs** peuvent co-développer des solutions durables.
- Les **collaborateurs** deviennent ambassadeurs de votre démarche.

Exemple : une entreprise agroalimentaire qui a travaillé avec ses fournisseurs pour réduire les emballages a diminué ses coûts logistiques et obtenu un label environnemental apprécié des consommateurs.

💡 **Conseil** : mettre en place un plan de dialogue structuré avec les parties prenantes.
💡 **Astuce** : suivre régulièrement des indicateurs de satisfaction et d'engagement pour ajuster vos actions.

04

4. TRANSFORMER LA RSE EN AVANTAGE COMPÉTITIF

Une stratégie RSE solide peut :

- **Réduire les risques** réglementaires et réputationnels.
- **Ouvrir l'accès à de nouveaux marchés** (ex. marchés publics ou appels d'offres avec critères environnementaux).
- **Obtenir des financements verts** ou à taux préférentiels.

Exemple : un fabricant ayant obtenu un écolabel a pu répondre à des appels d'offres publics jusque-là inaccessibles, ce qui a fait croître son chiffre d'affaires de 15 %.

💡 **Conseil** : intégrer vos indicateurs RSE dans vos supports commerciaux et vos appels d'offres.
💡 **Astuce** : mettre en avant les bénéfices mesurables → économies réalisées, nouveaux marchés gagnés, satisfaction client.

05

5. PASSER À L'ACTION ET MESURER LES RÉSULTATS

« Ce qui n'est pas mesuré ne peut pas être valorisé. »

La **crédibilité d'une démarche RSE** repose sur :

- Un **état des lieux** initial clair et chiffré.
- Des **objectifs** précis et datés.
- Un **suivi** régulier, avec des indicateurs financiers et extra-financiers.

Exemple : une société de services ayant réduit les déplacements professionnels grâce au télétravail a économisé 15 % sur son budget transport et gagné en productivité.

💡 **Conseil** : publier un rapport RSE synthétique et visuel chaque année.
💡 **Astuce** : utiliser ces résultats comme argument de vente et de négociation auprès des partenaires et investisseurs.

À RETENIR

La RSE est un outil stratégique qui, bien pensée et intégrée, génère de la valeur économique tout en renforçant l'impact positif de l'entreprise.

"Avec la RSE, vous pouvez faire le bien... et bien faire."

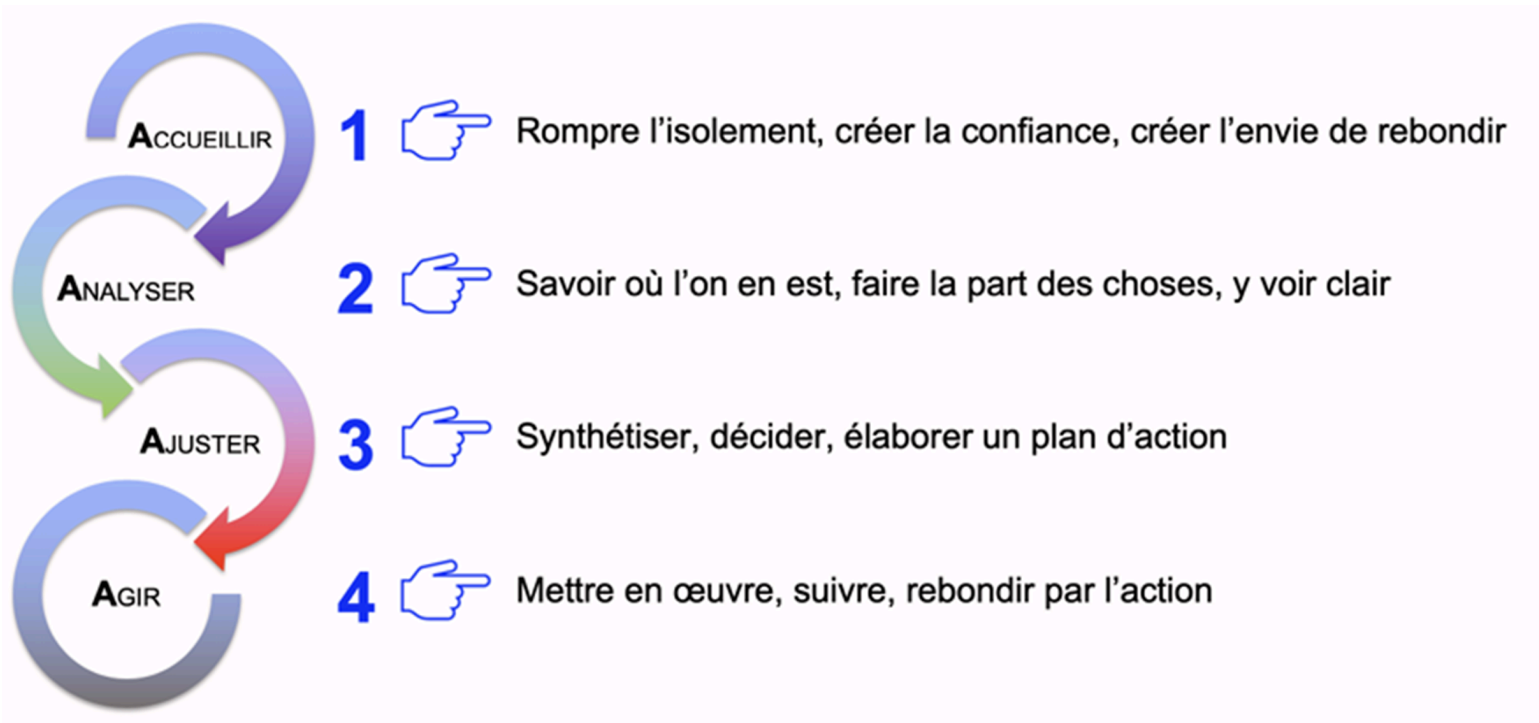
SECOND SOUFFLE C'EST…

UN ACCOMPAGNEMENT

- **Tous les entrepreneurs TPE/PME** en difficulté **en activité***
- Totalement **gratuitement**
- **Sans condition**
- **Sans limite de temps**

**Pour les entrepreneurs ayant cessé leur activité ou en cours de liquidation judiciaire, nous passons la main à notre partenaire*

UNE METHODE



UN POINT DE CONTACT

Site web www.secondsouffle.org dès la Home Page