

DE L'ACHAT RESPONSABLE AU MARKETING DURABLE



Valoriser la RSE dans votre sourcing jusqu'à vos clients

Équité sociale, préservation de l'environnement et performance économique responsable...

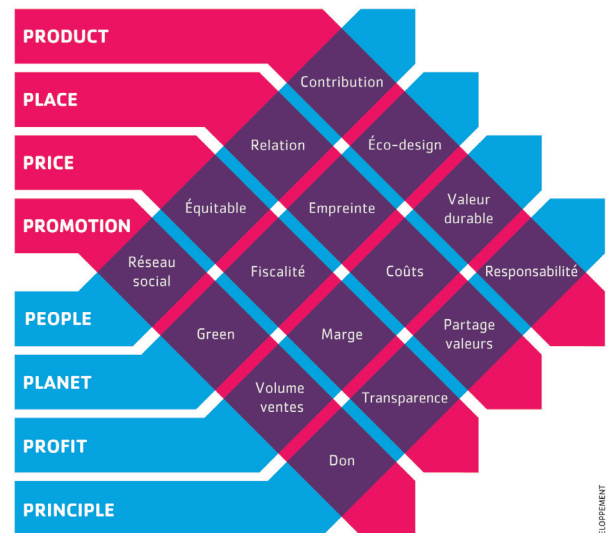
La réussite de l'entreprise passe par la maîtrise de ses enjeux « People-Planet-Profit » dont la chaîne d'approvisionnement est l'une des pierres angulaires. Dépasser une vision de gestion de risques sur ses achats, mettre ses filières stratégiques et son sourcing au cœur de ses messages marketing permet de contribuer à la performance globale de l'entreprise.

AVANTAGES DES ACHATS RESPONSABLES CONNECTES AU MARKETING

Pourquoi valoriser votre démarche d'achats responsables ?

- Cartographier les risques socio-environnementaux liés à vos filières
- Réduire les coûts d'achat dans vos processus
- Transformer votre politique d'achats responsables en leviers de différenciation et de mobilisation chez vos fournisseurs
- Sensibiliser vos clients à la réduction de l'impact environnemental et social dans vos filières
- Aligner votre stratégie achat avec les enjeux développement durable / RSE de votre organisation
- Associer l'approche Markethic™ et achat responsable pour créer de la valeur extra-financière pour vos marques / produits
- Renforcer vos relations avec vos parties prenantes, notamment vos fournisseurs stratégiques

MIX MARKETING



© RSE DEVELOPPEMENT

MARKETHIC™ COMME ARME DE DIFFÉRENCIATION DE VOTRE POLITIQUE D'ACHATS RESPONSABLES

Créer de la valeur durable dans un monde où les mutations énergétiques, les défis environnementaux, l'augmentation du coût des matières premières, les échanges entre écosystèmes et parties prenantes génèrent des avantages concurrentiels mesurables. Relier la démarche d'achats responsables à l'approche innovante « Markethic™ » permet de croiser les impacts sociaux, environnementaux, économiques et sociétaux avec le « mix marketing », le tout en cohérence avec la vision RSE de l'entreprise. Au delà de la conformité réglementaire, une communication engageante s'impose comment une arme de différenciation. La RSE fait entrer le mix marketing et les achats dans une nouvelle ère : celle de la responsabilité vis à vis de l'homme, de la planète et de la société, ainsi que du « juste » prix.

« Nous nous félicitons de recevoir ce 1er Prix du Fournisseur Responsable 2013 que nous prenons comme une reconnaissance de la part de la profession Achats (Cedaf/ ObsAR) et que nous partageons avec l'ensemble de nos parties prenantes. C'est un véritable encouragement à pousser, ensemble, encore plus loin nos engagements et nos expérimentations en matière de Responsabilité sociétale »

Nicolas SANDJIAN, PDG CEPOVETT

ACHAT RESPONSABLE ET MARKETHIC

Méthodologie en 4 étapes pour passer à l'action

Faites entrer le sourcing responsable dans votre positionnement, créez des projets terrain à fort impact sociétal, diffusez des messages contrôlés et impliquez vos parties prenantes (clients, fournisseurs, consommateurs...) dans cette démarche de coproduction :

1 PHASE PRÉPARATOIRE

Identifiez vos parties prenantes et cartographiez les enjeux de vos filières d'achats en cohérence avec votre vision d'entreprise

2 PHASE D'ÉVALUATION TERRAIN

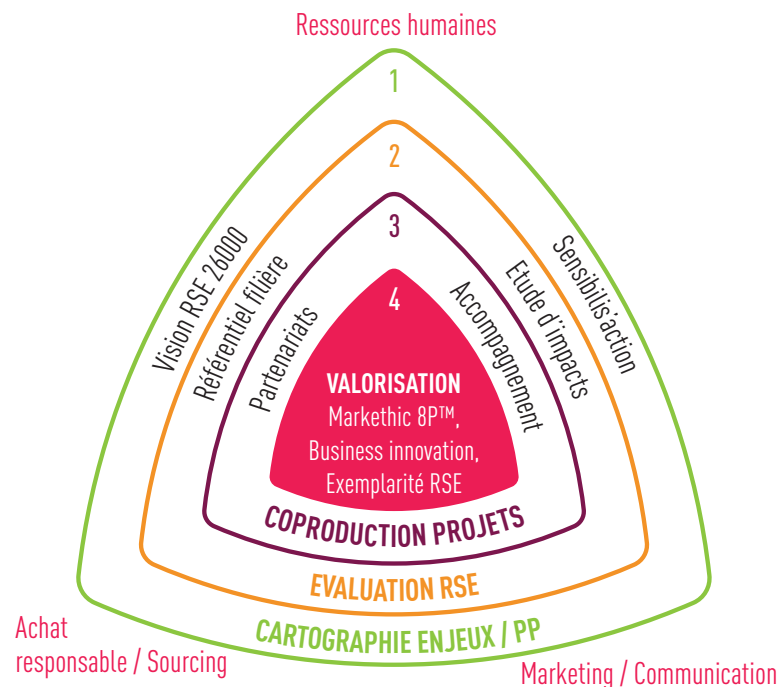
Étudiez les impacts terrain et auditez le volet social, sociétal et environnemental de vos fournisseurs

3 PHASE DE CO-DÉVELOPPEMENT

Coproduire vos projets sociétaux en relation avec vos parties prenantes

4 PHASE DE VALORISATION MARKETHIC 8P

Sécurisez vos messages et communiquez sur votre démarche achat responsable : vos fournisseurs, acteurs et partenaires de votre politique RSE



DES COLLABORATEURS, ACTEURS DU CHANGEMENT VERS LA RSE

Le capital humain est créateur de valeur durable pour les organisations : Mixité, parité hommes-femmes, diversité, égalité des chances dans l'entreprise, voilà les nouveaux leviers de création de valeur pour les directions des ressources humaines. Même si l'accès des femmes aux fonctions à hautes responsabilités reste toujours aussi limité, l'entreprise a tout à gagner à prôner l'ouverture, la parité et la diversité pour ses talents d'aujourd'hui et de demain. Un plus grand pragmatisme devrait pourtant pousser les acteurs économiques à considérer le poids de plus en plus important de la femme dans la décision d'achat, l'entreprise sortirait grandie et bien plus performante à être un reflet plus juste de la société.

David Roger

Marc Jacouton

Tél. +33 (0)6 67 46 38 36

Tél. +33 (0)6 75 46 27 13

david.roger@buyyourway.fr

mjacouton@rse-developpement.com

www.buyyourway.fr

www.rse-developpement.com

À PROPOS DE

RSE DEVELOPPEMENT et BUY YOUR WAY associent leurs expertises pour coproduire une approche innovante reliant les enjeux RSE de l'entreprise, des fournisseurs jusqu'aux consommateurs. L'écosystème d'entrepreneurs RSE DEVELOPPEMENT apporte à ses clients une expertise stratégique et opérationnelle en développement durable fondée sur l'économie circulaire, par l'alliance de ses trois métiers : conseil, solutions technologiques et externalisation de fonction DD/RS au service de la différenciation et de la performance globale de l'entreprise.