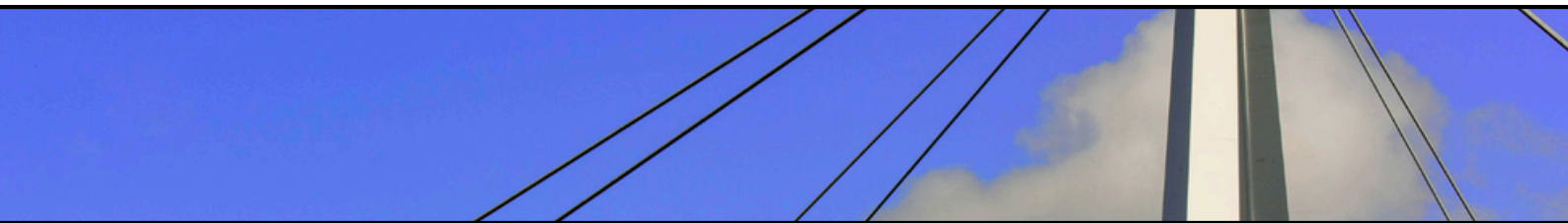


# LE GUIDE DE LA RSE POUR SE LANCER SIMPLEMENT

**Ce qui sera attendu de votre entreprise  
et comment y répondre sans complexifier votre organisation.**





# SOMMAIRE



03

**Introduction**

04

**Les situations que  
vous allez  
rencontrer**

05

**Pourquoi ca vous  
concerne**

06

**Et si vous faisiez  
déjà une partie du  
travail?**

07

**Comment se préparer?**

08

**Par où commencer ?**

09

**Conclusion**





# INTRODUCTION

---

Depuis quelques années, les exigences environnementales et sociales se sont installées durablement dans les relations d'affaires. Elles apparaissent dans les appels d'offres, dans les questionnaires fournisseurs, dans les demandes clients, parfois via des évaluations comme Ecovadis. Elles ne remplacent ni le prix ni la qualité technique, mais elles s'y ajoutent.

Pour beaucoup de dirigeants de TPE et PME, le sujet n'est pas idéologique. Il est opérationnel. Il s'agit de continuer à travailler, de rester crédible face aux clients existants, de ne pas se retrouver fragilisé par une demande mal comprise ou mal anticipée. Le problème tient rarement à l'absence d'actions. La plupart des entreprises ont déjà mis en place des pratiques solides : gestion des déchets, attention portée aux fournisseurs, organisation interne structurée, bon sens économique. Ce qui manque le plus souvent, c'est la capacité à relier ces pratiques aux attentes formulées dans les dossiers.

Les exigences sont dispersées, parfois imprécises, parfois ambitieuses. Elles donnent le sentiment qu'il faudrait tout transformer, alors que ce qui est réellement évalué est souvent plus simple : cohérence, pilotage, capacité à prioriser et à démontrer ce qui est fait. Sans cadre clair, on répond au coup par coup. On réutilise des éléments anciens. On s'engage parfois trop loin ou, à l'inverse, on sous-valorise ce qui existe déjà. Cela crée de la confusion et peut fragiliser la relation commerciale.

L'objectif de ce guide est simple : proposer une lecture structurée des attentes actuelles et à venir, et montrer comment y répondre de manière proportionnée. Il ne s'agit pas de transformer l'entreprise ni d'ajouter une couche administrative supplémentaire, mais de clarifier ce qui compte réellement et d'organiser une réponse solide, adaptée à la réalité d'une PME.

# Les situations que vous allez rencontrer

## Appels d'offres publics

Décrire vos pratiques environnementales ou sociales  
Expliquer comment vous tenez vos engagements dans le temps  
Justifier que ce n'est pas qu'une promesse

On vous demande de **structurer et d'expliquer**.

## Banques / assurances / investisseurs

Montrer que vous maîtrisez vos risques  
Expliquer votre trajectoire (même modeste)  
Donner des signaux de sérieux et d'anticipation

## Clients privés / grands comptes

On vous demande **d'anticiper**.

Questionnaire fournisseur  
Charte à signer  
Plan d'amélioration demandé  
Audit possible  
Remplir un questionnaire RSE  
Fournir des documents, des chiffres, des preuves  
Montrer une cohérence globale

On vous demande de **démontrer et de formaliser**.

## Plateformes d'évaluation

Répondre à un référentiel standardisé  
Déposer des preuves documentées  
Être réévalué régulièrement  
Montrer une démarche d'amélioration continue

On vous demande de **prouver & de piloter**



# Pourquoi ca vous concerne?

---

## **Même les petites structures sont concernées.**

Non pas directement par les grandes réglementations, mais par effet de cascade, via leurs clients, donneurs d'ordres, financeurs et partenaires.

### **Pression réglementaire indirecte**

Les acheteurs publics sont soumis à des règles strictes (commande publique).  
Ils doivent pouvoir justifier objectivement leurs choix et leurs critères RSE.

### **Clients privés & donneurs d'ordres**

Vos clients sont soumis à des obligations de transparence (CSRD, devoir de vigilance).  
Ils sont responsables de toute leur chaîne de valeur.

### **Évaluations RSE**

Les grandes entreprises ne peuvent plus auditer chaque fournisseur individuellement.  
Elles s'appuient sur des tiers de confiance et des standards

### **Banques, assurances, financeurs**

Les critères ESG sont intégrés dans l'analyse financière.  
Une entreprise mal préparée est perçue comme plus risquée.

# Et si vous faisiez déjà une partie du travail?

**Vous agissez déjà**, Sans l'appeler RSE.  
Vous prenez des décisions de bon sens, avez des pratiques terrain et des arbitrages quotidiens

Mais ce n'est **pas visible ou organisé**

Manque de formalisation

Peu expliqué de façon claire

Non relié aux attentes des clients, acheteurs ou financeurs

Le premier enjeu, ce n'est pas d'en faire plus.  
C'est de **mieux expliquer** ce que vous faites déjà et de le sécuriser dans le temps.

Puis d'**intégrer des indicateurs** en lien avec votre activité dans une démarche d'amélioration continue

## Des exemples?

### Social & organisation

Règles de sécurité formalisées  
Accueil et intégration des nouveaux  
Formation terrain / montée en compétences  
Organisation du travail pensée pour durer  
...

### Environnement & opérations

Tri et gestion des déchets  
Réduction des pertes / gaspillages  
Choix de fournisseurs de proximité  
Maîtrise des consommations (énergie, matériaux)  
...

# Comment se préparer?

---

**Mettre à plat l'existant**  
Actions, documents, pratiques.

1

**Clarifier ce qui est attendu**  
Public, privé, financeurs, plateformes.

2

**Structurer sans complexifier**  
Traduire vos pratiques en réponses crédibles.

3

**Être prêt à démontrer**  
Produire des preuves cohérentes et traçables,  
au bon moment.

4

**Sécuriser dans le temps**  
Suivi, indicateurs, responsabilités.

5



## Rappel

Les entreprises les plus à l'aise ne sont pas celles qui en font le plus,  
mais celles qui savent démontrer ce qu'elles font.



### Les trois erreurs fréquentes des TPE/PME

- Répondre trop vite, sans structuration
- Sous-estimer l'impact commercial
- Sur-promettre sans preuve

# Par où commencer ?

---

## Les 5 questions à se poser avant d'agir

### 1. Qu'est-ce qui vous est réellement demandé aujourd'hui ?

Inutile de viser large.

Le point de départ, ce sont les exigences réelles et actuelles, pas les tendances générales.

### 2. Qui vous demande ces éléments, et pourquoi ?

Comprendre la contrainte de l'autre permet de répondre juste et d'éviter la sur-promesse ou le hors sujet.

### 3. Quelles pratiques existantes peuvent déjà servir de preuve ?

Dans la majorité des cas, une partie du travail est déjà faite, mais non formulée.

### 4. Qu'est-ce qui doit être structuré en priorité ?

On ne structure pas tout.

On sécurise ce qui est attendu en premier.

### 5. Qu'est-ce qui peut attendre sans créer de risque ?

Tout n'est pas urgent.

La crédibilité vient du bon niveau de réponse, pas du volume d'actions.

## Anticiper fait la différence.

La RSE ne se joue pas dans le discours, mais dans la capacité à identifier ce qui est attendu, à valoriser l'existant et à sécuriser ses engagements dans le temps.

## Et maintenant ?

Si certaines questions restent ouvertes, c'est **normal**.

Ce guide n'a pas vocation à tout couvrir,  
mais à vous aider à y voir clair et à commencer au **bon endroit**.

Les attentes RSE s'imposent progressivement aux entreprises,  
souvent **par effet de cascade** : marchés, clients, donneurs d'ordres, financeurs.

Chaque situation appelle un **niveau de réponse différent**.  
C'est pourquoi il est parfois utile de s'appuyer sur une grille plus fine,  
et parfois, un **simple échange** suffit pour prioriser.

# Une RSE simple, utile et adaptée à votre réalité

[www.alteracts.fr](http://www.alteracts.fr)  
[camille@alteracts.com](mailto:camille@alteracts.com)  
07.50.68.90.24