

Les **BONS COUPS** en DÉVELOPPEMENT DURABLE



POUR LES SALONS D'ESTHÉTIQUE

ÉNERGIE

Économie d'énergie et confort de votre clientèle : oui c'est possible !

- Installer des thermostats électroniques permettant d'économiser jusqu'à 10 % des frais de chauffage annuel.
- Privilégier des ampoules fluorescentes LFC et DEL et des lampes T8 et réduire jusqu'à 75 % la consommation d'électricité utilisée pour l'éclairage.
- Se doter d'un chauffe-eau efficace.

MATIÈRES RÉSIDUELLES

*Jetez moins, c'est rentable !
Parce que c'est une attente de votre clientèle!*

- S'informer sur la certification Green Circle, un programme complet de recyclage/réutilisation spécifique au domaine de l'esthétique.
- S'inscrire à la certification ICI ON RECYCLE de Recyc-Québec.
- S'informer auprès de vos fournisseurs afin de trouver des alternatives moins polluantes (ex: cires sans bandelettes, etc.).
- Choisir des fournisseurs qui offrent la consigne ou un système de recyclage de leurs emballages.

EAU

Conscientisez votre clientèle

- Installer des dispositifs de réduction de débit sur les robinets.
- Utiliser des produits sans phosphate.

GAZ À EFFET DE SERRE

Soyez innovant !

- Demander à vos fournisseurs d'éteindre le moteur de leur camion quand ils viennent vous livrer de la marchandise (réduction des coûts pour vos fournisseurs et réduction du bruit et des émanations de diesel autour de vos installations).

CONSOMMATION DE MATIÈRES ET ACHAT LOCAL

Devenez partenaire de votre économie locale

- S'informer sur des produits d'esthétique écologiques, éthiques (non testés sur les animaux), sains, naturels et, pourquoi pas, faits au Québec.
- Pour les cas où cela s'applique, privilégier le café équitable vendu au Québec et l'indiquer pour informer vos clients.
- Choisir des serviettes fabriquées avec du coton biologique.
- Privilégier des fournisseurs locaux qui ont une politique de développement durable.
- Se distinguer en égayant les locaux et salles d'attente avec des œuvres d'artistes locaux
- Sensibiliser vos fournisseurs de produits à réduire le suremballage, voire même à l'éliminer.
- S'interroger sur la nécessité de remettre aux clients des sacs d'emballage qui se retrouveront souvent à la poubelle ou à la récupération.

SATISFACTION DE LA CLIENTÈLE

Des valeurs bonnes pour l'image aussi

- Communiquer à votre clientèle vos bons coups environnementaux, sociaux et économiques (produits, achat local, etc.).
- Afficher votre vision, votre mission et vos valeurs d'entreprise.

EMPLOYÉS

Participation des employés aux bonnes pratiques

- Impliquer les employés dans votre démarche d'écoresponsabilité.
- Faire preuve de flexibilité dans les horaires (conciliation travail/famille/études).
- Encourager vos employés à intégrer de saines habitudes de vie dans leur quotidien (exemple : remboursement d'une partie d'un abonnement dans un centre de conditionnement, disponibilité d'un équipement de mise en forme au travail, etc.).
- S'assurer d'être équipé d'un système de circulation de l'air de qualité pour la santé de vos employés.

NOTES

Pour information supplémentaire, n'hésitez pas à communiquer avec la SADC de votre région.

Réseau des
**SADC
+CAE**
Société
d'aide au développement
des collectivités et Centre
d'aide aux entreprises