

SADC

Société
d'aide au développement
de la collectivité

DU HAUT-SAGUENAY

Auto diagnostic
en
Développement **D**urable

RioTinto Alcan



GOVERNANCE ET GESTION RESPONSABLE

La gestion responsable implique d'organiser les actions en intégrant tous les autres principes. Il s'agit de Repenser avant d'agir. La gestion responsable implique un engagement vers le développement durable et permet d'orienter les actions dans cette direction.

1 DIRECTION GÉNÉRALE

A : je ne vois pas l'intérêt pour mon entreprise à m'engager envers le DD

B : dans l'entreprise, je fais déjà ma part, principalement pour l'environnement

C : je serais intéressé à m'engager dans une démarche DD si j'avais l'Information et/ou les moyens

D : je suis engagé depuis quelques temps dans une démarche DD que je mets à jour et améliore progressivement

2 CHANGEMENT

A : nous ne vivons aucun changement majeur (nouveaux équipements, nouveaux employés, nouveaux marchés, etc.) en ce moment

B : nous vivons présentement un changement majeur et cela nous occupe beaucoup

C : nous prévoyons effectuer un changement majeur prochainement.

D : nous sommes sans cesse en processus d'amélioration continue

3 INNOVATION

A : nous n'avons ni le temps ni les moyens de nous questionner sur nos activités afin de les améliorer

B : la recherche et le développement ne sont pas pertinents dans notre domaine d'activités

C : nous serions intéressés à savoir comment nous pourrions améliorer nos façons de faire et comment notre marché évolue

D : nous stimulons l'innovation dans nos activités et affectons une partie de nos bénéfices dans la recherche et le développement

4 PLANIFICATION

A : nous prenons les décisions stratégiques de l'entreprise en fonction de notre instinct et de notre expérience

B : nous planifions les décisions stratégiques à l'avance et les inscrivons dans un plan annuel

C : nous pourrions être davantage proactifs en planifiant à plus long terme. Cela nous permettrait de saisir plus d'opportunités

D : nous travaillons avec un plan qui se détaille à court, moyen et long terme

EMPREINTE ÉCOLOGIQUE

L'empreinte écologique est une image qui permet de réaliser quels sont les impacts d'un projet sur les écosystèmes. En d'autres mots, il s'agit de trouver les moyens appropriés pour minimiser les répercussions environnementales.

5 PRODUITS ET SERVICES

A : il est impensable de modifier la composition ou la présentation de ma gamme de produits/services pour en diminuer les impacts négatifs

B : les impacts négatifs de mes produits/services sont au minimum ou inexistants

C : j'aimerais savoir comment je pourrais diminuer l'impact de mes produits/services et ce que je pourrais changer à mon offre de produits/service

D : nous faisons de la recherche et développement pour créer une nouvelle gamme de produits éco-conçus

7 EXTERNALITÉS

A : nous ne connaissons ni la quantité ni les impacts de nos externalités sur le milieu

B : nous considérons qu'être conforme à la réglementation existante est suffisant pour une entreprise comme la notre et qu'il serait trop coûteux de faire plus

C : nous faisons déjà du recyclage mais nos efforts s'arrêtent là

D : Nous sommes conscients des impacts réels de nos externalités et prenons les moyens pour les réduire au minimum.

6 ACHATS

A : nos achats sont principalement basés sur des critères de prix et d'accessibilité

B : nous encourageons des entreprises locales lorsque le prix est compétitif

C : nous serions intéressés à adopter une politique pour diminuer les impacts négatifs de nos approvisionnements, si cela s'avérait rentable

D : nous avons une politique d'achats éco-responsables que nous utilisons et améliorons au fil du temps

8 EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

A : nous consommons une grande quantité d'énergie pour nos opérations mais ne croyons pas qu'il serait rentable à court ou moyen terme de modifier nos équipements

B : nous utilisons principalement de l'hydro-électricité pour nos opérations, nous ne pouvons donc pas diminuer nos impacts de cette façon

C : nous aimerions connaître des moyens d'utiliser notre énergie plus efficacement

D : nous faisons de la recherche et utilisons (ou souhaitons utiliser) des énergies propres

COHÉSION SOCIALE ET SYNERGIE AVEC LE MILIEU

L'entreprise est en constante interaction avec son milieu et les personnes qui y travaillent représentent une véritable richesse assurant sa pérennité. Ses répercussions autant positives que négatives sont d'abord perceptibles sur le territoire sur lequel elle est implantée.

La synergie consiste à trouver les options qui améliorent le bien-être et la qualité de vie des personnes à l'interne tout en recherchant la bonification des relations avec le milieu.

9 INTÉGRATION DANS LE MILIEU

A : les citoyens sont en accord avec les activités de l'entreprise car cela crée de l'emploi

B : nos activités ne sont pas dommageables et ne nuisent pas à la qualité de vie des résidents les plus près

C : nous pourrions améliorer nos relations avec les citoyens de la municipalité

D : nous entretenons de saines relations avec le milieu

11 PARTICIPATION AUX BÉNÉFICES

A : les salaires de nos employés sont fixes

B : nous réinvestissons les bénéfices

C : comment peut-on faire participer les employés aux bénéfices ?

D : nous avons une politique salariale qui intègre des mesures de participation aux bénéfices pour les employés.

10 RESSOURCES HUMAINES

A : je ne crois pas que l'amélioration des conditions de travail et de l'environnement de travail influence la productivité

B : les employés de l'organisation sont régis par un comité (CCQ, syndicat, etc.)

C : nous pourrions améliorer la prévention en santé et sécurité au travail et/ou les conditions d'emplois que nous offrons

D : nous avons élaboré un programme complet de santé et sécurité, nous avons revu nos conditions de travail et tentons présentement d'augmenter la motivation et la mobilisation des équipes de travail par de nouvelles responsabilités et de la formation

12 FOURNISSEURS

A : nous exigeons le plus bas prix de la part de nos fournisseurs

B : nos relations avec nos fournisseurs ne sont pas une priorité ; cela n'a pas d'impact direct sur nos performances

C : si le DD pouvait nous permettre de fidéliser nos fournisseurs, nous aimerions savoir comment

D : dans le cadre de notre politique d'achats éco-responsables, nous avons établi des relations solides avec nos fournisseurs

EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE

En région il est fondamental de maintenir des communautés vivantes et en santé économique. Ce principe repose sur la mise en œuvre de projets innovateurs conjuguant la prospérité économique, le progrès social et le respect de l'environnement.

Dans une perspective de développement durable, l'efficacité économique fait preuve d'efficience dans ses actions, afin de rentabiliser ses activités

13 VENTES

A : nos efforts de vente se basent principalement sur le prix

B : nous avons fait des efforts pour que nos produits/services aient peu d'impact sur l'environnement mais nous n'utilisons pas cet argument

C : nous serions intéressés à développer le marché des consommateurs à la recherche de produits/services régionaux et sans impacts sur l'environnement

D : notre principal argument de vente est basé sur notre faible impact sur l'environnement et la société.

15 PRODUCTION

A : nous ne souhaitons pas modifier notre système de production

B : nous contrôlons la qualité de nos produits

C : nous croyons que notre procédé de production pourrait être optimisé. Peut-être pourrions-nous revoir nos matières premières et nos sources d'énergies ?

D : nous avons participé à différents programmes des gouvernements ou de leurs agences et nous restons à l'affût de nouvelles possibilités.

14 CONCURRENCE

A : nos concurrents sont locaux et ne font pas d'efforts de DD visibles

B : la concurrence se complexifie de plus en plus mais nous ne pouvons rien y changer

C : il serait certainement possible de tirer profit du profil de nos compétiteurs en provenance de l'étranger mais nous n'y travaillons pas pour l'instant

D : nous travaillons le plus possible en concertation avec certains de nos compétiteurs et évitons au maximum les confrontations

16 CLIENTS

A : mes clients demandent à payer le moins cher possible, sans égard à la qualité

B : nous traitons toutes les plaintes de nos clients et considérons leurs suggestions

C : nous percevons de plus en plus de curiosité de la part de nos clients envers les impacts de nos produits, comment répondre à leurs attentes ?

D : nous essayons de répondre aux attentes de nos clients en considérant leurs demandes dans le renouvellement de notre offre.

VOTRE PROFIL DD...

J'AI RÉPONDU PLUS SOUVENT...



JE SUIS CONSERVATEUR

Le DD ne résonne pas à vos oreilles comme une opportunité, mais plutôt comme quelque chose d'abstrait et sans importance. Vous ne comprenez pas pourquoi les gouvernements et les consommateurs en font tout un plat, et voilà maintenant que votre SADC se met de la partie ! La raison est bien simple, vous avez tout à gagner à améliorer dès maintenant vos pratiques en vous inspirant du DD.

Le plus intéressant, c'est que vous avez l'embarras du choix ! Certaines mesures sont à votre portée dès maintenant puisqu'elles demandent peu d'engagement, se réalisent à court terme ou offrent un retour sur investissement intéressant. Ainsi, vous serez certainement tenté par les avenues proposées par l'éco efficacité, ou par des idées liées aux ventes et aux achats. Ces pratiques sont peut-être déjà un impératif dans votre marché. Votre conseiller à la SADC pourra vous éclairer à ce sujet.

JE SUIS HÉSITANT

Vous n'en êtes pas à vos débuts en termes de DD. Vous avez déjà entrepris quelques démarches, principalement liées au recyclage ou à l'économie d'énergie. Vous croyez qu'il ne serait pas pertinent d'avancer davantage tant donné votre marché et votre secteur.

Consultez votre conseiller de la SADC, il pourrait vous éclairer sur les avantages de continuer à améliorer vos pratiques. Par exemple, vous serez sûrement intéressé par des programmes ponctuels des gouvernements ou organismes, offrant support technique et financement.



JE SUIS ACCUEILLANT

Vous accueillez le DD à bras ouverts. Vous êtes curieux et souhaitez en apprendre davantage. Toutefois vous n'êtes pas encore passé à l'action. Étant donné votre ouverture d'esprit face au DD, vous serez certainement intéressé à mettre sur pied une politique pour bien structurer votre démarche et cibler vos objectifs dès le départ.

N'hésitez pas à consulter les références proposées par votre conseiller de la SADC, celles-ci pourraient vous aider à trouver les outils et les ressources pour mettre le cap sur le DD.



JE SUIS VISIONNAIRE

Vous êtes déjà dans le peloton de tête des PME face au DD. Vous avez des pratiques diversifiées et adaptées à vos activités. Vous souhaitez préserver en mettant sur pied de nouvelles démarches de DD et en bonifiant celles en place.

N'hésitez pas à partager votre expertise en opérationnalisation du DD avec d'autres entreprises du territoire par des formules de mentorat par exemple, ou des conférences. Connaissant votre intérêt et votre niveau d'avancement, votre conseiller de la SADC surveillera avec vous les nouveaux programmes gouvernementaux susceptibles de vous mener plus loin.