

Communication sur le Progrès

Année: 2008

DECLARATION

Au travers de la continuité de notre adhésion au Pacte Mondial des Nations Unies, nous renouvelons notre ambition de concourir à l'accroissement du respect des droits de l'homme, des droits du travail et de l'environnement, au sein de notre cabinet de conseil et le cas échéant chez nos clients. Nous nous engageons également à nouveau à promouvoir le dixième principe du pacte mondial, relatif aux problèmes liés à la corruption. Ces engagements sont notamment formalisés dans les Business Principles que nous avons élaborés récemment à destination de nos parties prenantes..



23 décembre 2008, Franck Le Bail, Associé
Fondateur

Contact: Isabelle Catry

Email: isabelle.catry@kyu.fr **Phone:** 00 33 6 09 80 12 93 **Fax:** 00 33 1 56 43 34 30

	Principe du Pacte Mondial	Contexte, Action & Impact
<input type="checkbox"/>	<p>8</p> <p>Promouvoir une plus grande responsabilité environnementale</p>	<p>Notre cabinet de conseil, a été créé fin 2001 ; Il est spécialisé dans le conseil aux grandes entreprises de l'industrie, des services et de la distribution, en termes de performance opérationnelle. Nos équipes sont composées de consultants qui ont entre deux et quinze ans d'expérience professionnelle dans le domaine des Achats, du Développement Produit, de la Supply Chain ou de la Relation Client. Nous avons développé une expertise en matière de Développement Durable et intégrons systématiquement cet enjeu à notre fonctionnement et aux projets auxquels nous participons, lorsque ce n'est pas l'objet même de nos interventions.</p> <p>Nous avons constaté que nos clients rencontraient des difficultés importantes à mobiliser leurs ressources opérationnelles sur des actions de Développement Durable. Dans la fonction Achats par exemple, il semble qu'il n'y ait que peu de place dans le triptyque Qualité-Coût-Délai pour des considérations environnementales, sociales, voire éthiques. Ces dimensions peuvent parfois s'apparenter à des injonctions paradoxales par rapport aux objectifs de performance de l'acheteur.</p> <p>Processus :</p> <p>Notre expérience et notre connaissance des enjeux de performance de la fonction Achats nous ont permis de développer une méthodologie dont l'objectif est de réconcilier à moyen, voire à court terme des enjeux opérationnels dits « traditionnels » avec les enjeux plus ou moins émergents du Développement Durable.</p> <p>Nous contribuons à promouvoir parmi les populations d'acheteurs, la prise en compte de risques et d'opportunités environnementales, sociales ou éthiques adaptée à leurs panels fournisseurs et produits, afin de sécuriser la transformation de leurs pratiques. Nous avons pour cela mis au point des supports dédiés</p>

Nous avons mis au point deux supports que nous utilisons dans notre relation avec nos clients lorsqu'il s'agit d'instaurer un dialogue sur les enjeux de Développement durable

Support n°1 / un brief « Comment faire converger les enjeux Développement Durable et Achats ? »

A partir des limites effectivement constatées dans la mise en œuvre de leviers de « Développement Durable » par les équipes opérationnelles nous avons formulé un retour d'expérience qui met en lumière la nature des freins au passage à l'action (injonction paradoxale Développement Durable versus Réduction des Coûts, défaut d'animation des populations opérationnelles sur le coût complet dans une logique de cycle de vie et difficulté pour les équipes opérationnelles de se projeter dans des actions bénéfique à des tiers).

Nous avons ensuite identifié les trois étapes préalables à la mise en place de plans d'actions contributeurs de performance Développement Durable. Ces étapes doivent donner aux opérationnels la visibilité dont ils manquent pour agir et convaincre de la valeur ajoutée de leur action :

- Détourner les enjeux spécifiques de l'entreprise et de la fonction sur les trois domaines du Développement Durable
- Evaluer sur ces enjeux la nature et le poids financier des risques et des opportunités associés au niveau de maturité de l'entreprise et/ou de la fonction
- Prioriser des périmètres d'actions et définir les leviers de progrès

Pour chacune de ces étapes nous identifions les données nécessaires et la fonction des interlocuteurs au sein de l'entreprise. Nous mettons notre expérience de ce type d'approche et en particulier de la pratique de diagnostics de performance opérationnelle au service des clients qui envisagent de faire appel à des ressources externes.

	<p>Support n°2 / un benchmark des pratiques Développement Durable, issu d'une campagne de Plans de Progrès Développement Durable menée auprès des Fournisseurs Stratégiques de Veolia Eau (40 industriels européens)</p> <p>Nous avons accompagné la Direction des Achats de Veolia Eau dans l'élaboration et la mise en œuvre d'une campagne de diagnostics Développement Durable de fournisseurs stratégiques et avons à ce titre analysé en détail les pratiques de plus de 40 industriels européens entre octobre 2006 et le printemps 2008.</p> <p>Cet exercice approfondi s'est caractérisé par la mesure sur le terrain, en collaboration avec des équipes opérationnelles, du poids des enjeux de Développement Durable et des politiques/processus et résultats associés.</p> <p>Nous synthétise l'ensemble des données collectées, dans un respect de la confidentialité de chaque entreprise diagnostiquée, dans un document de quatre pages articulé en trois volets</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Un traitement statistique des performances des entreprises du panel décliné sur les 3 domaines – 12 chapitres – 20 thématiques de la méthodologie de diagnostic. Nous avons cherché à distinguer les facteurs structurels de performance comme la taille ou la localisation des sites des facteurs managériaux ▪ Une extraction de quelques indicateurs clés par domaine ▪ Trois « success stories » démontrant notamment la convergence d'enjeux de Développement Durable et d'enjeux de business plus traditionnels <p>Mesure du Résultat : Nous avons réalisé, sur la base des supports décrits ci-dessus, plusieurs actions de sensibilisation des populations Opérationnelles et en particulier des populations Achats au sein de notre panel client ; Nous rencontrons régulièrement des interlocuteurs opérationnels sur ces sujets</p> <ul style="list-style-type: none"> - Support n° 1 envoyé à 230 personnes – du 4^e trimestre 2007 à aujourd'hui - Support n° 2 envoyé à 330 personnes – 3^e trimestre 2008 à aujourd'hui
--	---