

Bienvenue au 12/14 Vallée de Seine

Vendredi 11 septembre 2026



PRÉSENTATION NOUVEAUX ADHÉRENTS

Astrid BENOIT-DELANOUE
Ludovic PEREIRA – Pyroalliance
Jean-Luc ROULET - ACCEDIA

CONFÉRENCE

« Gagnez des clients et vos marchés publics 2026 grâce à votre démarche RSE »

Avec Karine RIBAK et Lionel CADOT de RSE by Design



Sommaire



**20 min
+
10min
Q&R**

- | | |
|----------|---|
| 1 | Présentation RSE by Design |
| 2 | Pourquoi la RSE devient-elle un enjeu commercial ? |
| 3 | Qu'attendent concrètement les clients |
| 4 | Comment transformer sa démarche RSE en levier commercial |
| 5 | Par où commencer ? |
| 6 | Accompagnements et financements |
| 7 | Conclusion et Questions / Réponses |



Vos intervenants



Karine Ribak

Consultante RSE / Développement Durable
Stratégique et opérationnelle
Formatrice et Facilitatrice
24 ans d'expérience professionnelle en TPE/PME



Lionel Cadot

Consultant RSE / Développement Durable & Formateur
25 ans expérience industrie Pharma et Biotech
Coordination de démarches RSE intégrées
Décarbonation & Biodiversité
Numérique Responsable, Achats Responsables,
Ecoconception

Collectif d'indépendants au service de la durabilité des entreprises, composé uniquement d'indépendants, experts et anciens managers seniors.

RSE by Design puise sa force dans la **connaissance opérationnelle** et **multi-sectorielle** de ses consultants et une **approche pragmatique** et **opérationnelle** pour ses clients.

40

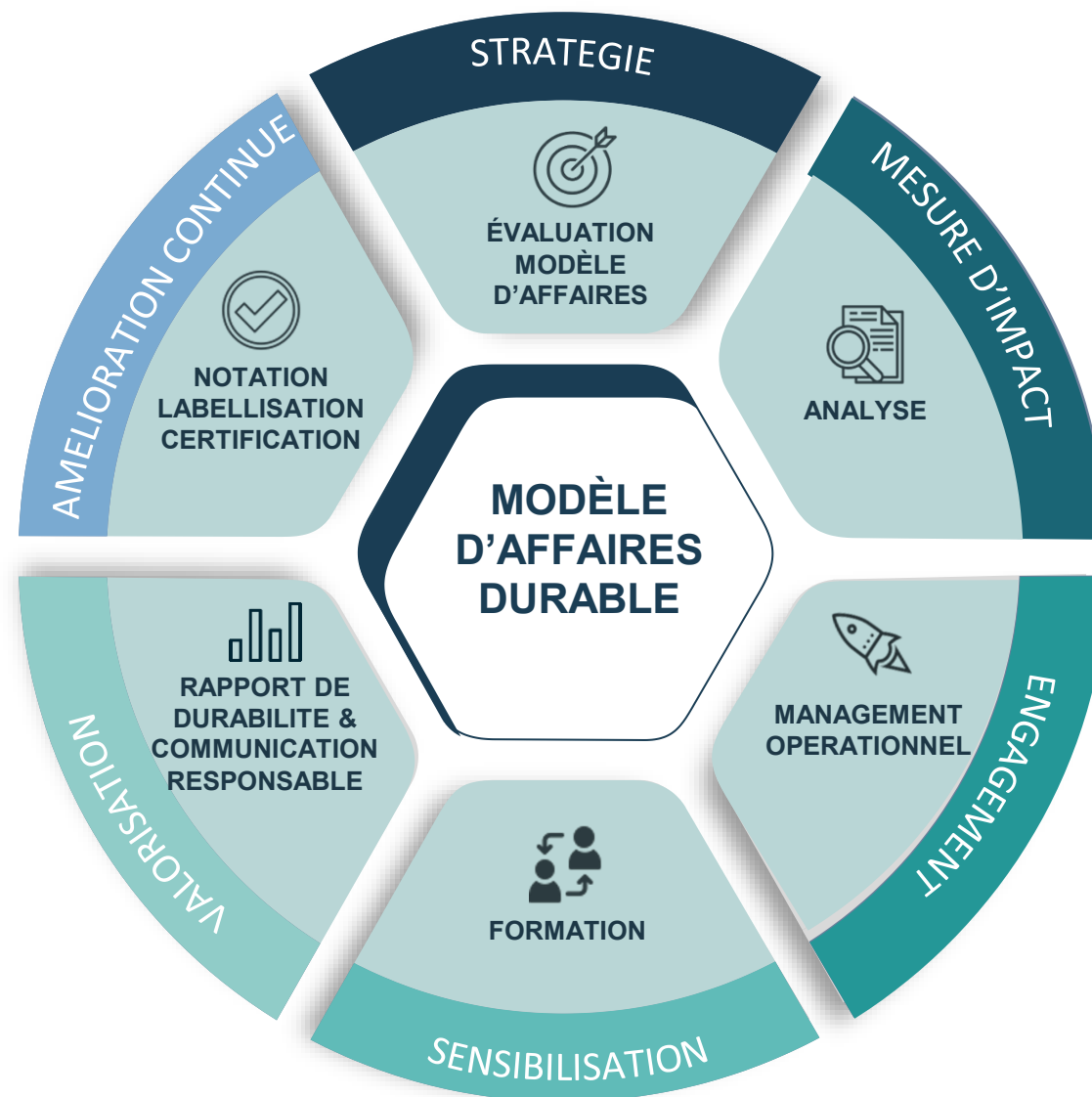
Design'Rs dans toute la France

20 ans

d'expérience en moyenne

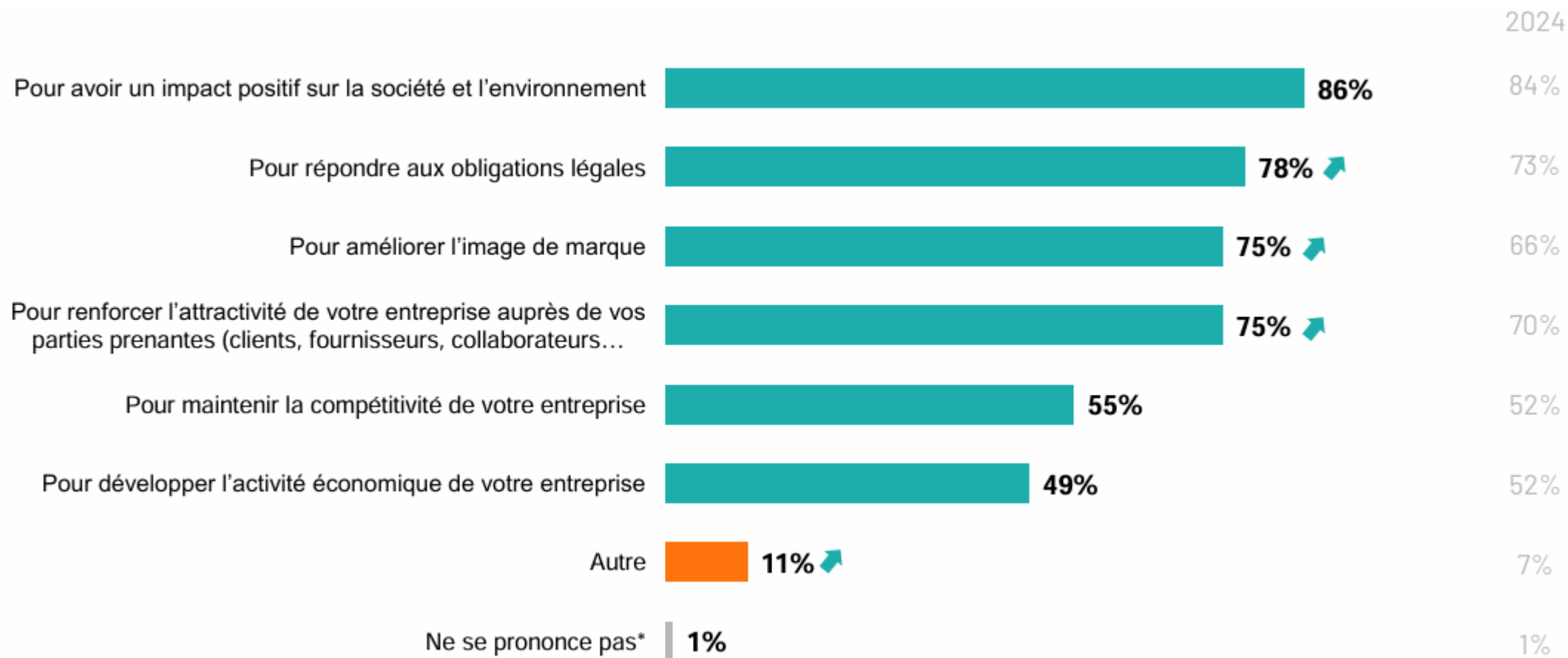


Référencé



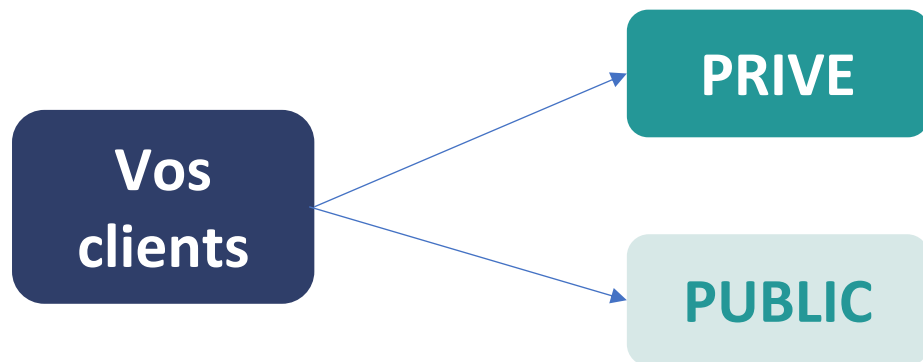
**Avez-vous déjà engagé
une démarche RSE
dans votre entreprise ?**

Raisons de mises en place de pratiques RSE sociales et environnementales en 2025



2. En quoi la RSE est-elle un « enjeu commercial » ?

Qu'est ce qui vous relie à vos clients professionnels ?



La chaîne de valeur
La réglementation

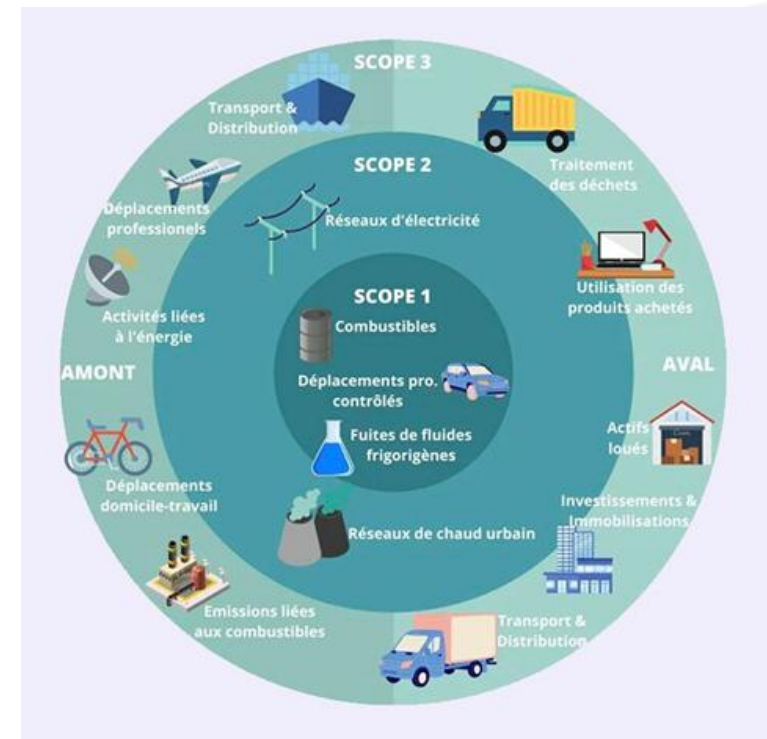
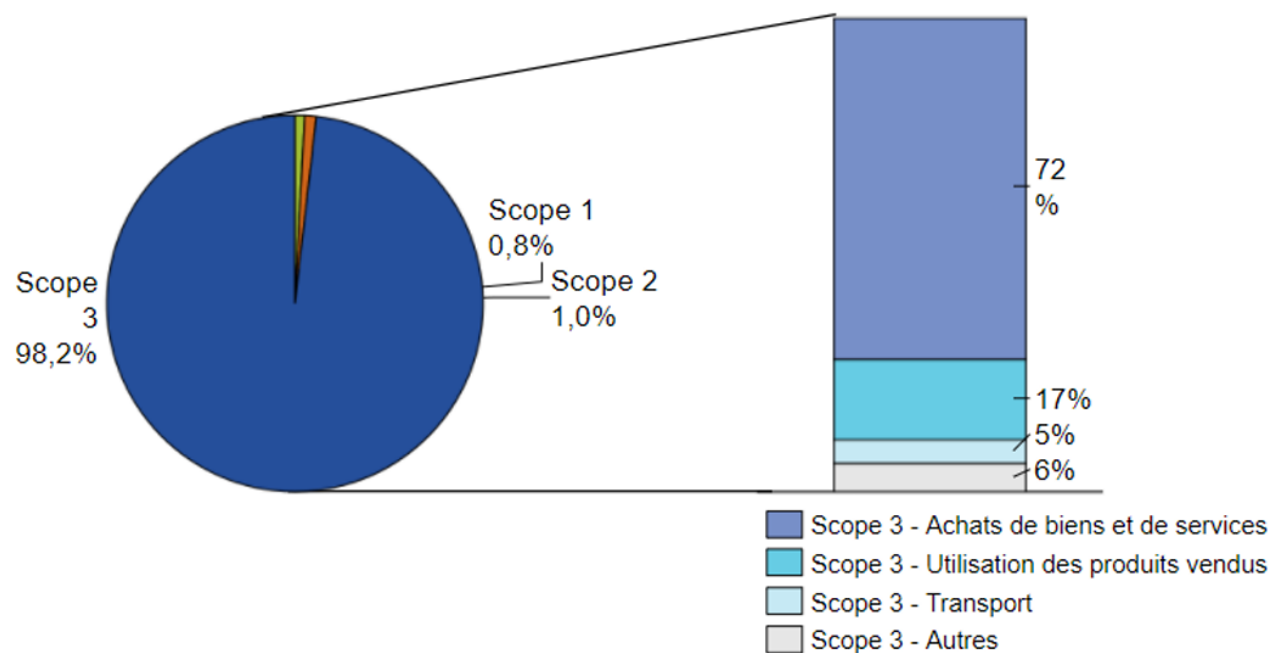


Toutes les entreprises sont interconnectées



Le scope 3 représente lui-même environ 98% des émissions de Carrefour.

2019, en % d'émissions GES totales



Scope 1 : Émissions directes

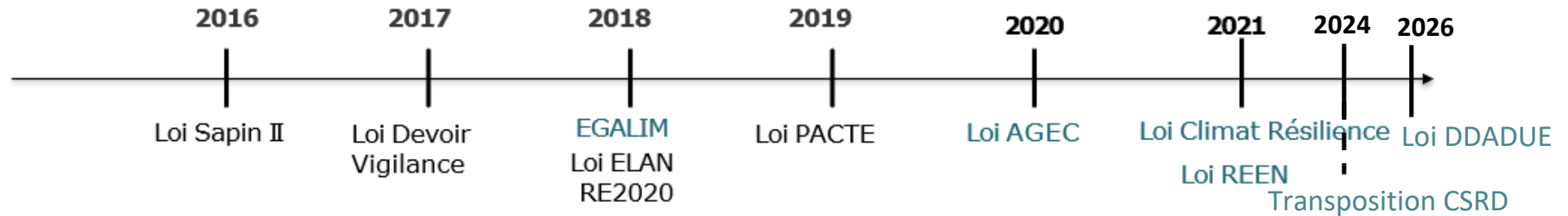
Scope 2 : Émissions indirectes liées à l'énergie

Scope 3 : Autres émissions indirectes

Le scope 3 est le plus complexe à évaluer car il implique des acteurs et des activités externes à l'organisation, nécessitant des estimations et des hypothèses. Il est bien souvent responsable de la majorité des émissions totales d'une entreprise

Des exigences croissantes pour des raisons multiformes

Une réglementation qui s'accélère en France



L'influence de l'état grandissante, et les contrats de filières !

4 axes prioritaires

- ✓ transition écologique ;
- ✓ innovation et digitalisation ;
- ✓ souveraineté et compétitivité ;
- ✓ développement des compétences et de l'attractivité de l'industrie.

20 filières concernées

- ✓ Aéronautique
- ✓ Transformation et valorisation des déchets
- ✓ Industriels des technologies de santé
- ✓ Mode et luxe
- ✓ Nucléaire
- ✓ Automobile;
- ✓ Chimie et matériaux;
- ✓ Métallurgie
- ✓ Autres Industries (agro-alimentaires; Construction, électronique, Industriels de la mer...)

Focus : la loi Climat & Résilience

Loi n° 2021-1104 du 22 août 2021 — Article 35

- Prise en compte des objectifs de développement durable (3 dimensions) dans la définition du besoin
= *obligation de moyen* dès la définition du besoin (art L 2111-2 code CCP)
- Dès août 2026, tout acheteur public doit intégrer au moins un critère environnemental dans les critères d'attribution de ses marchés
- Prise en compte obligatoire de l'environnement dans les conditions d'exécution, en lien avec l'objet du marché

Secteurs concernés ? Tous secteurs travaillant pour le secteur public
Restauration collective, hôtellerie, prestations de services, de nettoyage, fournitures de bureau, événementiel, formation., médicaments et matériel médical..

Pnacc3: des groupes de travail interministériels pour accélérer l'adaptation au changement climatique

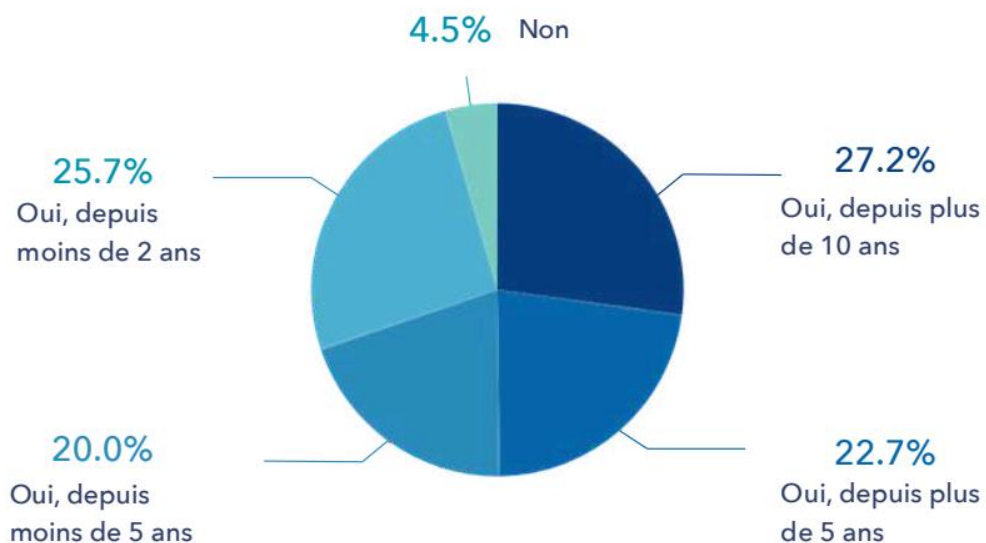
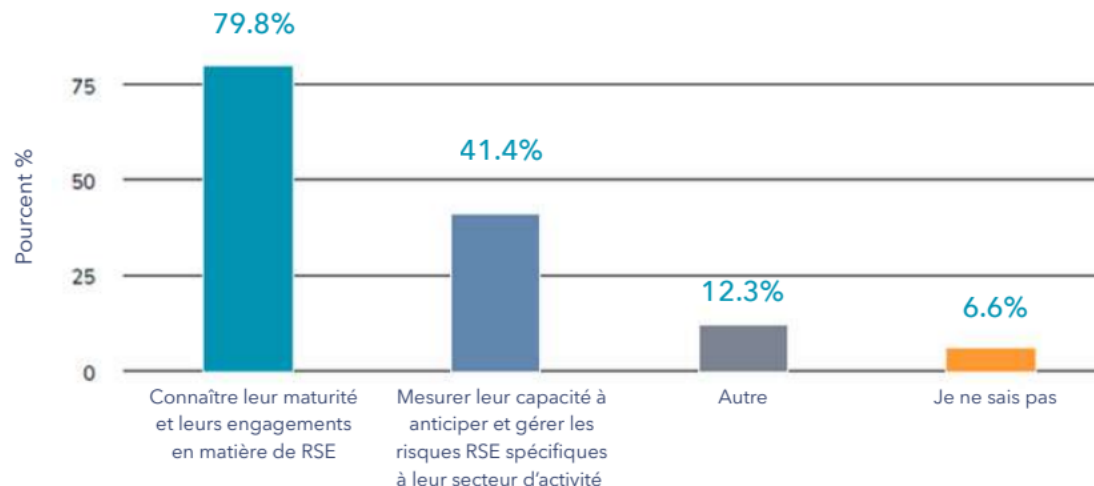
Source: ACTU Environnement – 31/07/2026



3. Quels sont les attendus des clients et donneurs d'ordre ?

Les attendus des clients et donneurs d'ordres

❑ Q28: QUELLE EST LA FINALITE RECHERCHEE DANS L'EVALUATION DE VOS FOURNISSEURS



❑ Votre organisation a-t-elle engagé une démarche d'achats responsables ?



112 répondants

Ce qu'attendent les donneurs d'ordre

Ils attendent de leurs fournisseurs qu'ils puissent :

- **contribuer à leurs objectifs** environnementaux, sociaux et économiques
- **s'inscrire dans leur stratégie RSE et leurs priorités**
- répondre à leurs **critères d'achat et de référencement**
- apporter **des preuves de plus en plus concrètes de leurs engagements et de leurs résultats**

Votre démarche RSE doit être cohérente avec vos propres enjeux, et aussi montrer comment elle contribue à ceux de vos clients.



Points d'attention de vos acheteurs publics...

Concrètement 2 enjeux pour l'acheteur:

- **Des informations claires, fiables et précises, en lien avec le marché et permettant d'être discriminant**
- **Limiter le temps et la subjectivité de l'analyse**

Quelques particularités:

- Enjeu historique d'exemplarité de l'Etat
- Critère RSE présent de longue date
- Loi Climat et Résilience (art. 35), applicable août 26
 - 100% critère environnemental en lien avec objet du marché
 - 30% avec critère social
- Certifications appréciées (ISO...)

Quelques exemples

Collectivités / restauration collective

- Tri des déchets, bilan carbone livraisons, produits locaux/bio (EGAlim 50%), conditions de travail fournisseurs

Numérique

- Eco-conception des outils développés
- Déplacements des consultants

Conseil et formation

- Eco-conception / sobriété numérique supports formation
- Limitation impacts déplacements des intervenants (avec justifs)
- Dispositions inclusion sociale dans le cadre des prestations
- Politique Dev. Durable générale

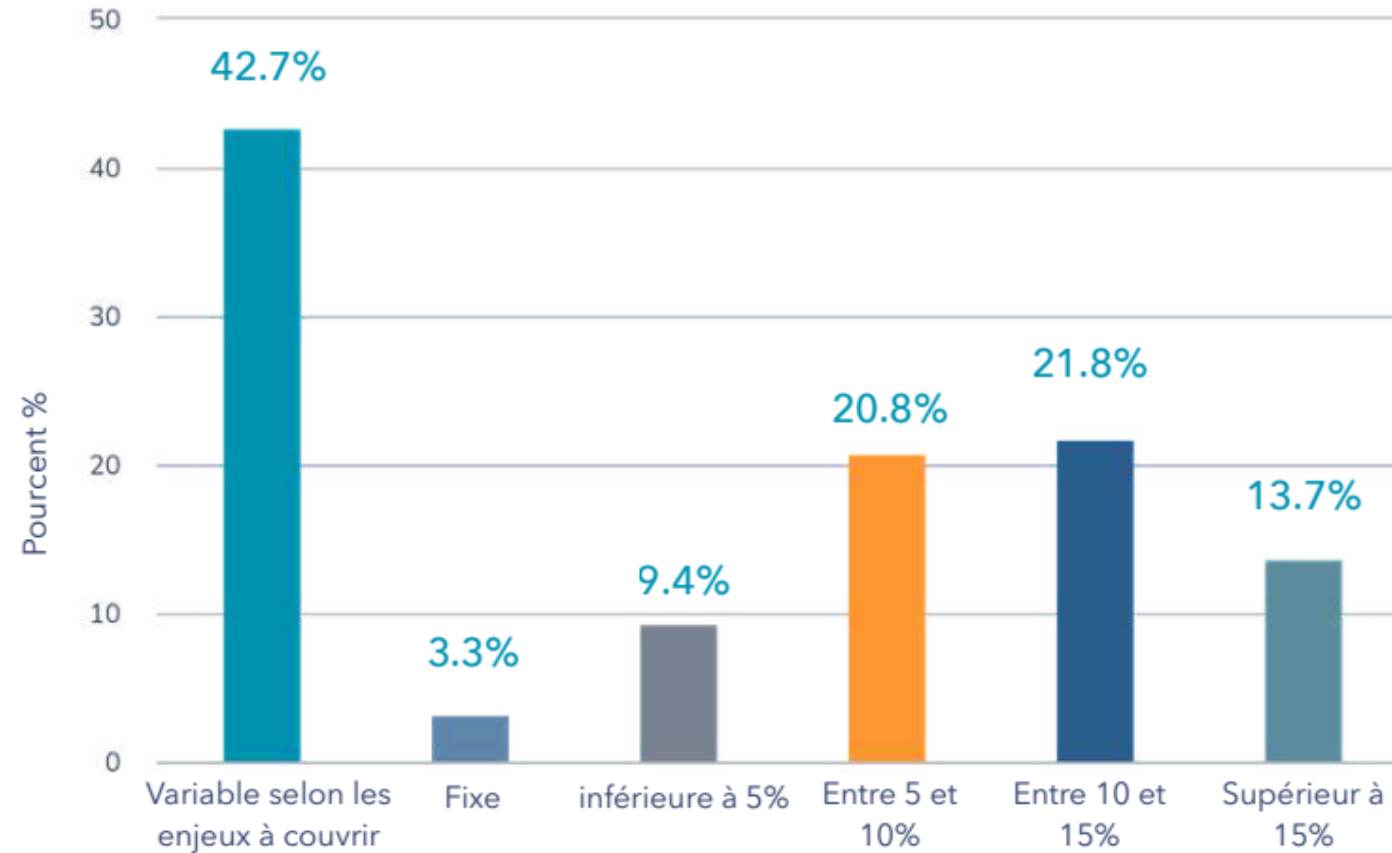
Hôpitaux (médicament / matériel)

- Certifications ISO
- Empreinte carbone produit pour référencement et/ou dans critères marchés
- Actions emballages, transport et gestion des déchets — indicateurs chiffrés attendus



Un poids des critères RSE significatif

- ❑ Q27: QUELLE EST LA PONDERATION MOYENNE DU CRITERE RSE DANS L'APPRECIATION DES OFFRES FOURNISSEURS



4. En pratique, comment transformer sa démarche RSE en levier commercial ?

Partir du besoin des clients

- Est-ce que je connais suffisamment leurs besoins en RSE ?
- Vos engagements RSE répondent-ils à des besoins de vos clients ?
- Mes indicateurs et niveaux de preuve sont-ils adaptés pour eux ?

Mes indicateurs
environnementaux et sociaux /
sociétaux

Mes certifications et labels

Mes engagements, objectifs et
ambition sociétaux

et améliorer sa RSE en continu

Comme vous n'avez pas qu'un client, créer de
novo du sur mesure RSE pour chaque client peut
s'avérer complexe et chronophage !



1. **Lisible et concrète**
2. **Adaptée**
2. **Cohérente**
3. **Claire sur l'ambition**

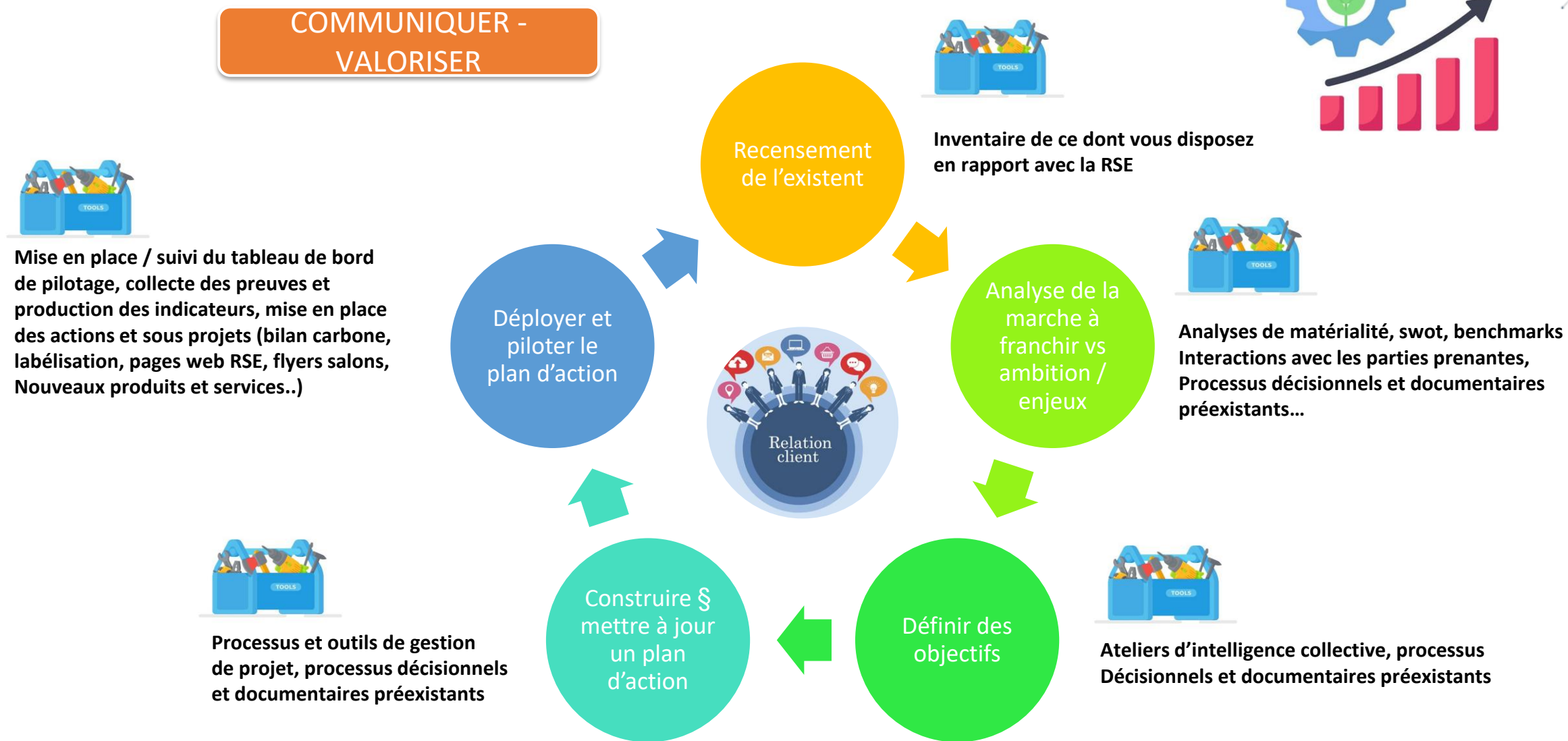
Une démarche RSE pragmatique et structurée,
vous permet de :

- 1. Augmenter les chances de remporter les appels d'offres**
- 2. Faciliter et améliorer le référencement fournisseur**
- 3. Renforcer la relation avec les clients**
- 4. Vous différencier au-delà du prix**



5. PAR OU COMMENCER ?

Tout dépend de votre maturité !

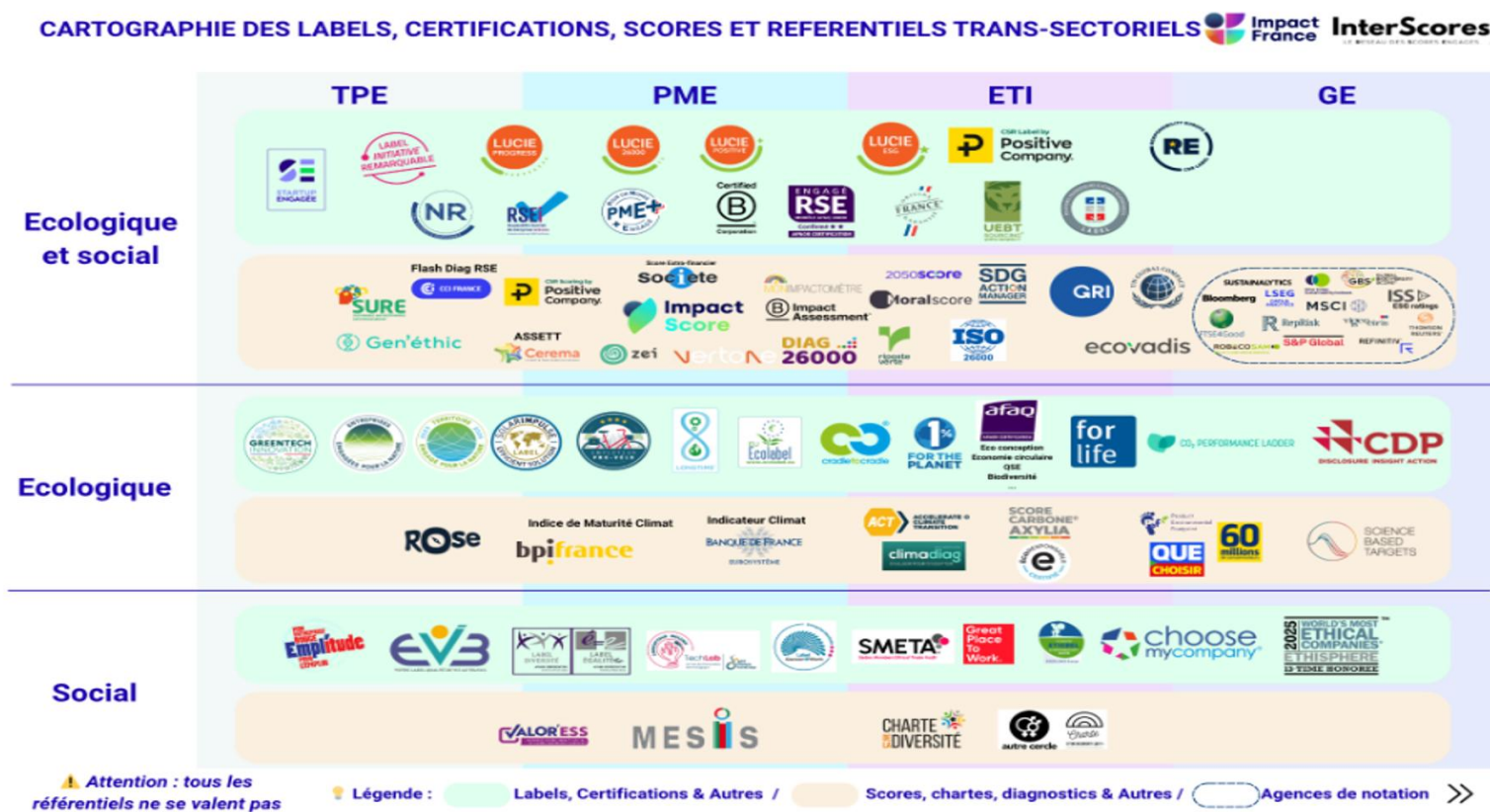


Mesurer et apporter des preuves

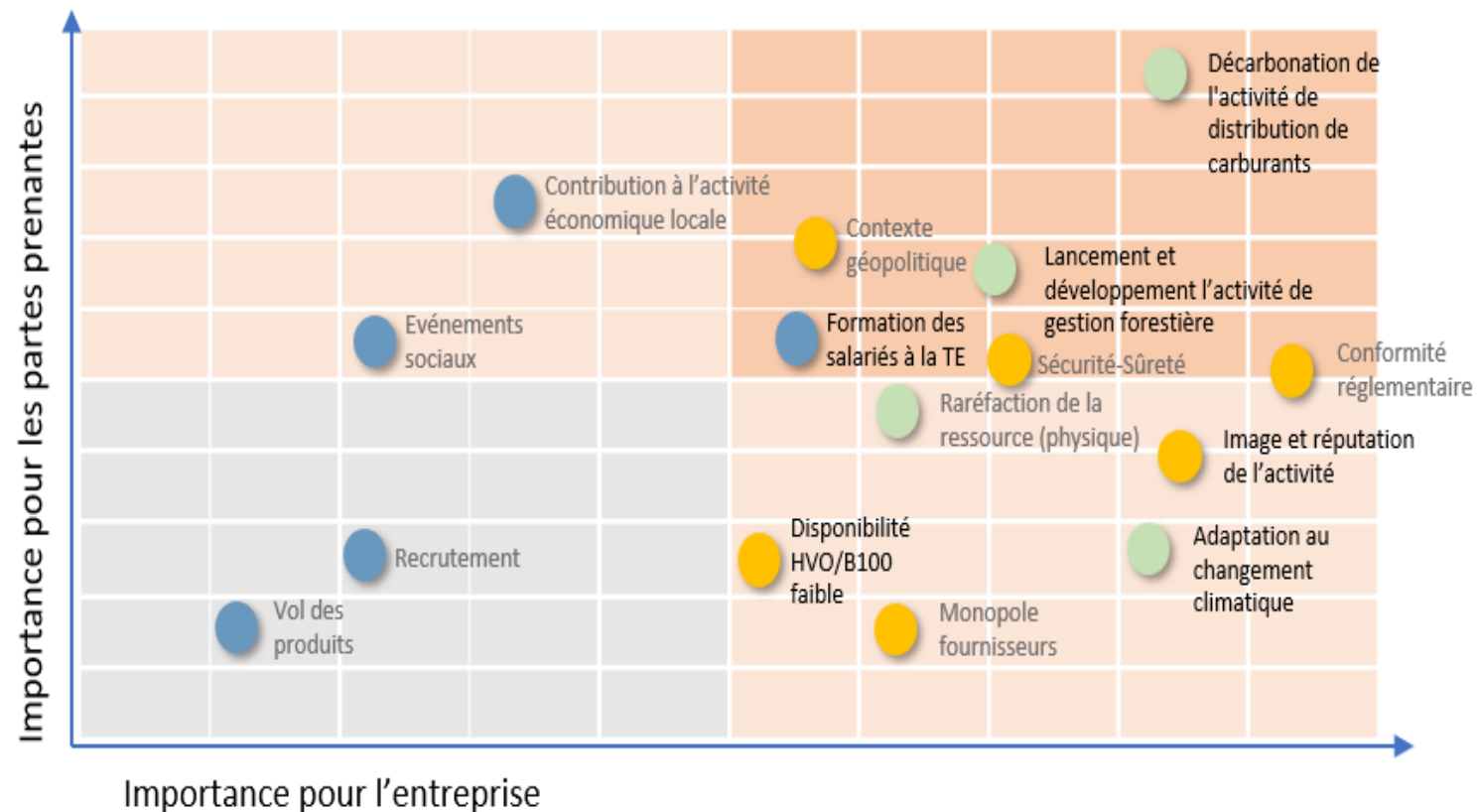
Les certifications, les labels et les évaluations sont des outils ou des éléments de preuve.

Leur choix doit dépendre :

- des objectifs de l'entreprise,
- de son niveau de maturité,
- de ses principaux impacts,
- des attentes de ses clients,
- des moyens disponibles.



Exemple de matrice de matérialité



6. ACCOMPAGNEMENTS ET FINANCEMENTS

Accompagnements et financements mobilisables



A déterminer selon votre
feuille de route RSE / vos
priorités



Réaliser un diagnostic et structurer la démarche RSE:
possible via les OPCO dont vous dépendez



Définir les actions et accompagner les
équipes dans la mise en œuvre

Adapter son
organisation au
changement climatique



Réaliser un bilan carbone ou préparer
son entreprise à une économie bas
carbone



DIAG BIODIVERSITÉ



Réaliser un diagnostic
Biodiversité ou Evaluer
sa stratégie Biodiversité



Eco-concevoir



Partenariats
écoles /
Stages /
Thèses



La Fresque
de l'emploi
durable



Sensibiliser,
former,
mobiliser



...

7. Conclusion et Questions / Réponses

Points à retenir

- Les exigences RSE des acheteurs publics et privés se renforcent et se répercutent sur leurs fournisseurs.
- Les entreprises ont souvent déjà un socle d'actions, mais elles doivent le structurer, le compléter et le rendre démontrable, exploitable.
- Une démarche RSE cohérente peut devenir un levier de développement commercial lorsqu'elle répond à la fois aux enjeux de l'entreprise et à ceux de ses clients.



Votre RSE vous permet-elle de démontrer clairement pourquoi un client devrait vous choisir, au-delà du prix ...

Alors...
on fait quoi ?

Pour aller plus loin...



Notre offre d'accompagnement, ajustée *by Design* à votre situation et votre besoin en RSE

une question

un besoin

quel que soit
votre maturité

Quel label ou
certification ?

enjeu
opérationnel ou
stratégique

Communication
responsable

Diagnostic, Feuille
de route,
Reporting

quel que soit
le secteur

Interprétation
réglementaire ?

...

Pour aller plus loin...

Prenez contact par mail:

contact@rsebydesign.com

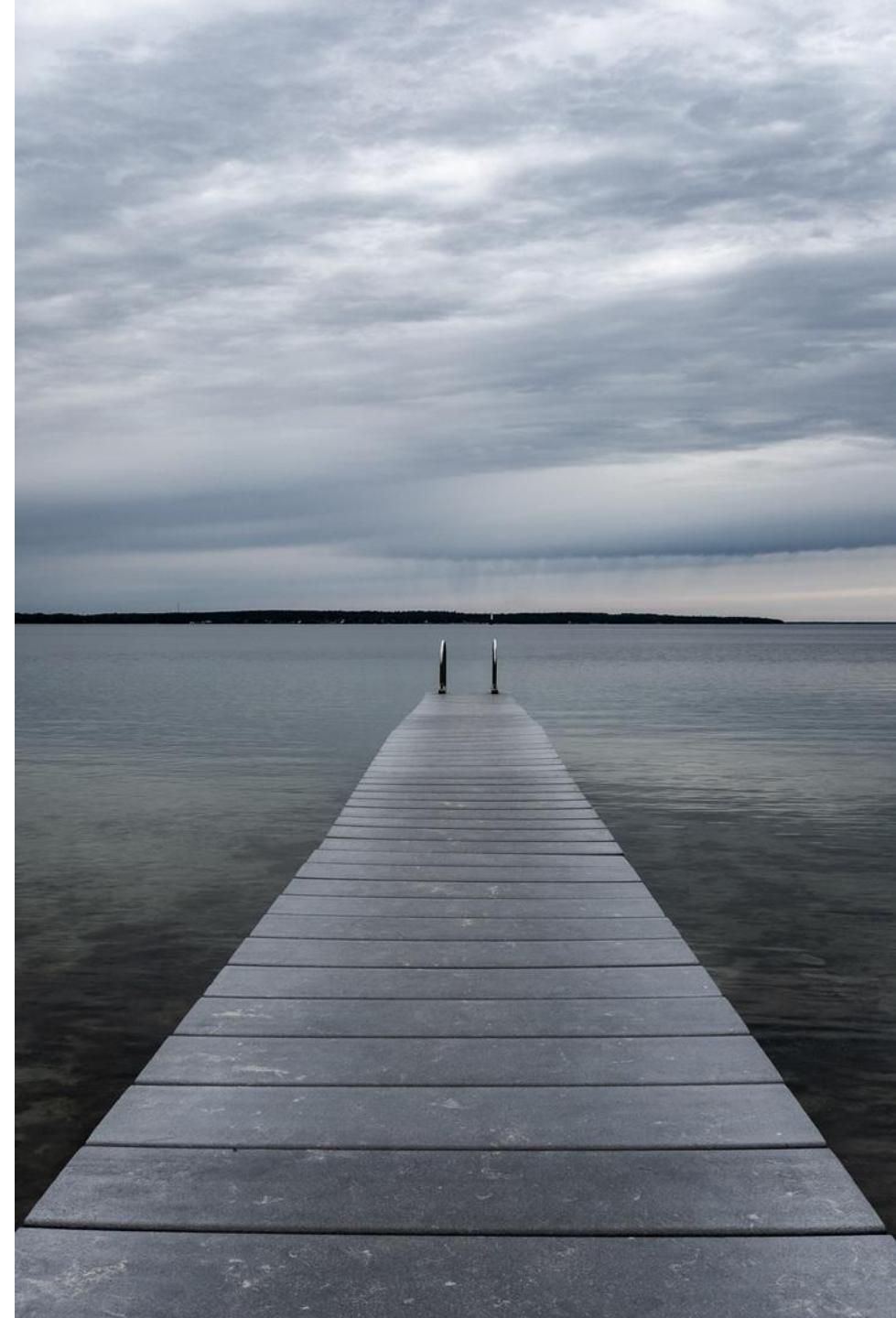
Échangeons autour de votre projet

Cliquez sur :

 **Je veux être recontacté(e) →**

Notre site internet:

www.rsebydesign.com





Vous avez des
questions ?



ANIMATIONS & ÉVÉNEMENTS ÉCONOMIQUES GPS&O

2nd semestre 2026

Correspondence: 2014. The ethics of the experimental use of animals. *Philosophy* 77.3, 133-5. doi:10.1017/S0029787413000096

Afterwork

Afterwork : Sécuriser et accélérer votre Activité grâce au mentorat entrepreneurial

- ▶ Organisé en partenariat avec ESS&O et Réseau Entreprendre Yvelines
- ▶ Le mardi 22 septembre à 18h à l'Hôtel d'entreprise Newton



Le mentorat entrepreneurial constitue un **véritable levier de sécurisation et de développement** pour votre activité.

Au programme :

- Présentation des parcours d'accompagnement proposés aux entrepreneurs.
- Témoignages de **lauréats mentorés** du Réseau Entreprendre Yvelines.
- Échanges avec des acteurs engagés dans l'accompagnement entrepreneurial.
- Networking & buffet convivial.



Inscrivez-vous en utilisant ce QR Code !

Projet ACT Collectif - Décarbonation



INVITATION

Cécile ZAMMIT-POPESCU
Présidente de la Communauté urbaine
Grand Paris Seine & Oise

Eddie AÏT
Vice-président, Grand Paris Seine & Oise
délégué au développement économique

Yann PERRON
Vice-président, Grand Paris Seine & Oise
délégué à la transition écologique

ont le plaisir de vous convier au
LANCEMENT OFFICIEL DU COLLECTIF
Accelerate Climate Transition GPS&O

MARDI 29 SEPTEMBRE 2026 À 18H
CAMPUS ICM - REFACTORY RENAULT FLINS
Boulevard Pierre Lefauchaux • 78410 Aubergenville

INSCRIVEZ-VOUS ICI


+ d'infos


RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité


ADEME
AGENCE DE LA
TRANSITION
ÉCOLOGIQUE


Seenergy
LAB


Act
Grand Paris Seine & Oise

Le Prix de l'Entrepreneur GPS&O



LE PRIX
DE L'**ENTREPRENEUR**
GRAND PARIS SEINE & OISE

**PARTICIPEZ
ET FAITES
DÉCOLLER
VOTRE
PROJET !**

- ▶ Vous résidez sur le territoire de Grand Paris Seine & Oise ?
- ▶ Vous souhaitez y développer votre activité ?
- ▶ Vous avez un projet à valoriser ?

**INSCRIPTIONS DISPONIBLES
À PARTIR DU 21 SEPTEMBRE**

Les différentes catégories :

- ▶ Prix de l'Idéateur
- ▶ Prix du Créateur
- ▶ Prix de l'Entreprise Innovante
- ▶ Prix de l'Entreprise à Impact Environnemental

Dotations de 2 000 € à 15 000 €

Inscriptions du 21 septembre au 15 décembre 2026

Convention d'affaires GPS&O – 8^{ème} Edition

mercredi 2 décembre 2026 de 10h à 17h30 au Forum Armand Peugeot à Poissy



Les nouveautés :

Des conférences avec les services
GPS&O

- Devecó
- Les Mobilités
- Les Marchés Publics
- Culture/Tourisme
- Les déchets



Inscrivez-vous en
utilisant ce QR Code !

Animations économiques

PACTLab

- L'ESS par GPSEO
- Prochaine promo en recrutement !



PACTLab

Innover aujourd'hui pour transformer demain.

PACTLab est un programme d'accompagnement au développement d'initiatives à impact social et environnemental.

Proposer un laboratoire d'expérimentation permettant aux porteurs de projets de concevoir et tester des solutions répondant aux besoins identifiés sur le territoire de GPSEO

- Accompagnement sur mesure
- Un réseau d'experts et de partenaires engagés
- Des outils et ressources pour passer à l'action
- Un tremplin pour accélérer votre impact

LES CANDIDATURES SERONT OUVERTES TRÈS PROCHAINEMENT !

Plus d'infos : deveco.fr

INNOVER . CO-CONSTRUIRE . IMPACTER



**RETROUVEZ-NOUS
DU 8 AU 10 DÉCEMBRE 2026**

PARIS - PORTE DE VERSAILLES

Salon du SIMI 2026

- Présence de GPSEO
- 8 au 10 décembre

Atelier ouvert à tous - 24/09 10h à Achères

The poster features a blue border with colorful geometric shapes (cubes and triangles) in the corners. A purple diagonal banner in the top left corner reads 'À L'INCUBATEUR ACHÈRES'. The top center displays the logos for 'pi cube' (Programme - Innovation - Incubateur) and 'STARY LEGAL SOLUTIONS'. The main text in the center reads 'PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE' followed by 'COMMENT TRANSFORMER VOS CRÉATIONS EN VÉRITABLE ACTIF DE CROISSANCE ?'. Below this, the date and time are listed: 'JEUDI 24 SEPTEMBRE DE 10H-11H30'. A circular portrait of Catherine Stary is shown on the right, with a blue box below it containing her name and affiliation: 'CATHERINE STARY - STARY LEGAL SOLUTIONS'. At the bottom center is the 'SEINE SAINE' logo.

À L'INCUBATEUR ACHÈRES

pi cube Programme - Innovation - Incubateur

STARY LEGAL SOLUTIONS

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE
COMMENT TRANSFORMER VOS CRÉATIONS EN VÉRITABLE ACTIF DE CROISSANCE ?

JEUDI 24 SEPTEMBRE
DE 10H-11H30

CATHERINE STARY
-
STARY LEGAL SOLUTIONS

SEINE SAINE

La propriété intellectuelle

- Jeudi 24 septembre
- **PI CUBE Achères**
- Un expert pour répondre à vos questions pendant 1h30





Besoin d'accompagnement



▶ Contacter deveco@gpseo.fr

NOS PROCHAINS ÉVÈNEMENTS



19 SEPTEMBRE

De 8h30 à 16h

à l'Île de la Commune
à MAISONS LAFFITTE

Au programme :

- *Matinée : tournoi sportif en équipe autour de 12 disciplines*
- *Déjeuner tous ensemble*
- *Après-midi : team-building inter-entreprises*
- *Goûter et remise des trophées.*

*Equipe GIR de
20 personnes*

12 disciplines

- Basket-ball
- Beach Volley
- Cornhole
- Cross
- Football
- Mölkky
- Rallye photo
- Pétanque
- Speedminton
- Tennis
- Tennis de table
- Tir à l'arc

> Inscrivez-vous

CHALLENGE ENERGIES



PARTICIPANTS :



PARTENAIRES :



ÇA SE PASSE AU GIR EN OCTOBRE

9 OCTOBRE

12/14 VALLÉE DE SEINE

12h à 14h – à Mantes la Jolie

Conférence : *“La dissuasion nucléaire dans le contexte géopolitique actuel”* avec le Vice Amiral d’escadre (2S), Charles-Henri DU CHÉ.

> Inscrivez-vous

SAVE THE DATE

NOVEMBRE

12/14 VALLÉE DE SEINE

6 NOVEMBRE – 12h à 14h

SAVE THE DATE

DECEMBRE

12/14 VALLÉE DE SEINE

4 DECEMBRE – 12h à 14h

SAVE THE DATE



MERCI
de votre attention