

# POLITIQUE RSE



AGENCE DE MARKETING RESPONSABLE



# Table des matières

<b>Avant-propos</b>	3
<b>Niveau 1 : La RSE dans notre business model</b>	4
1.1 L'Open Marketing, un concept durable	4
1.1.1 L'Open Marketing au service de la performance de nos clients	4
1.1.2 Le cercle vertueux de l'engagement: Un Impact positif pour MBD	5
1.1.3 Élargir le concept d'Open Marketing plus loin dans l'écosystème	5
1.1.4 Pour un impact décuplé des bénéfices de l'Open Marketing	6
1.2 Un business model en constante évolution	6
<b>Niveau 2 : La RSE au sein de l'agence</b>	6
2.1 Vision et gouvernance	6
2.1.1 Une prise de conscience qui se manifeste par le dialogue...	7
2.1.2 ...et une politique d'achats -et de choix de partenaires commerciaux responsables	7
2.2 Ressources humaines et aspects sociaux	8
2.2.1 Les formations	8
2.2.2 L'insertion professionnelle	9
2.3 Volet environnemental	10
2.3.1 Politique de gestion des rejets	10
2.3.2 Politique de transport et de gestion de la mobilité	11
2.4 Ancrage territorial	12
<b>Niveau 3 : La RSE au cœur de nos offres</b>	14
3.1 Impact +: une offre dédiée au Développement Durable	14
3.1.1 Une offre née de notre propre expérience	14
3.1.2 Impact +: le marketing au service de la performance de l'engagement	15
3.2 Contribuer à diffuser les pratiques d'un marketing responsable	16
3.2.1 Qu'est-ce que le marketing responsable ?	16
3.2.2 Considérer les enjeux du Développement Durable dans la conception des stratégies et des plans d'actions	17
3.2.3 Considérer les enjeux du Développement Durable dans l'implémentation de ces conseils	17

# Avant-propos

MBD Open Marketing est une agence de marketing responsable fondée en 2011 par Valérie HIGUERO et rejoint en 2013 par Delphine PIC, actuellement basée à Villeneuve-Loubet. MBD signifie : M = Marketing, B = Business, D = Durable. Notre agence est engagée depuis sa création, dans une démarche globale, soucieuse de ses impacts sociaux, sociétaux et environnementaux. Nous avons construit notre approche pour notre engagement sur 3 niveaux :

- Niveau 1 : Tenter d'agir sur la pratique de notre métier en proposant de nouvelles façons de vendre des prestations par de nouveaux business models, prenant davantage en compte la valeur créée et délivrée pour nos clients.
- Niveau 2 : Intégrer les pratiques durables au développement interne de l'agence, dans l'exercice de notre métier.
- Niveau 3 : Considérer les enjeux du développement durable dans ses dimensions économique, environnementale, sociale et sociétale dans les conseils, les analyses et les accompagnements proposés et délivrés à nos clients.

# Niveau 1 : La RSE dans notre business model

## 1.1 L'Open Marketing, un concept durable

### 1.1.1 L'Open Marketing au service de la performance de nos clients

En tant qu'agence de marketing responsable nous avons souhaité dès notre création, en 2011 développer de nouvelles façons plus durables de délivrer des prestations de conseil.

Développer l'autonomie de nos clients, leur offrir l'opportunité de faire grandir leurs équipes, gagner en compétences au fil du temps, les rendre moins dépendants d'acteurs extérieurs, décupler leur performance, font partie des éléments déterminant du succès de nos prestations.

L'Open Marketing est au cœur de notre ADN. Sa définition générique est une démarche d'ouverture de l'organisation marketing de l'entreprise vers des réseaux et partenaires extérieurs pour améliorer ses compétences et ses performances.

De notre point de vue d'agence de marketing responsable, nous avons bâti notre business model selon les principes de l'Open Marketing. Cela revient, dans un premier temps, à favoriser le transfert de compétences vers nos clients, plutôt que de pousser à l'achat renouvelé de prestations de conseil identiques au cours du temps.

De ce point de vue, notre démarche tente de s'inscrire dans les principes de l'économie de la fonctionnalité qui veille à favoriser l'usage et la valeur ajoutée que procure un bien ou un service et non le bien ou le service lui-même, au service de la performance des entreprises clientes.

Nos méthodes plébiscitent l'apprentissage par l'échange, le partage, le faire et la formation. Nous partageons nos outils et tous nos savoir-faire pour contribuer à faire grandir nos clients.

## 1.1.2 Le cercle vertueux de l'engagement : Un Impact positif pour MBD

Nos clients sont en constant apprentissage et nous constatons un impact positif sur notre propre performance : nos prestations évoluent à leur rythme vers des offres de plus en plus riches et complètes.

L'intelligence collective est donc au cœur de la notion d'Open Marketing qui permet aux organisations de grandir, d'apprendre ensemble, et de se réinventer.

Nos clients apprennent de nous, ce processus d'apprentissage nous amène à enrichir nos offres au fil du temps, nous apprenons donc de nos clients qui nous amènent sans cesse à nous réinventer, à innover.

Nous co-concevons nos offres pour et avec nos clients. Nous devenons plus agiles avec et grâce à eux.

## 1.1.3 Élargir le concept d'Open Marketing plus loin dans l'écosystème

Chez MBD Open Marketing, nous essayons de nous appliquer ce que nous conseillons à nos clients.

Nous intégrons donc l'Open Marketing à notre propre fonctionnement en nous ouvrant à notre écosystème, réseaux et entreprises partenaires, pour apprendre de lui, nous adapter rapidement à l'arrivée de nouvelles techniques marketing, de nouveaux savoir-faire (Data et IA, expertise RSE, nouvelles technologies...), de sorte à délivrer des prestations et développer de nouvelles expertises en lien avec les dernières avancées et évolutions.

Cela prend d'autant plus de sens, dans un contexte de développement accéléré de nouvelles techniques marketing, favorisé notamment par la digitalisation, qui amène les équipes marketing des entreprises et des agences de conseil à se renouveler sans cesse et acquérir de nouveaux savoir-faire au-delà du champ d'actions traditionnel du marketing.

### 1.1.4 Pour un impact décuplé des bénéfices de l'Open Marketing

A notre niveau, nous sommes fiers d'agir pour créer une communauté vertueuse d'entreprises ouvertes, agiles et apprenantes.

Notre raison d'être étant de valoriser les métiers du marketing dans l'entreprise, révéler leur potentiel, les enrichir au service de la performance de nos clients et partenaires, nous contribuons par l'Open Marketing à l'acquisition et au partage de nouveaux savoir-faire marketing.

La nature même du marketing étant de permettre aux entreprises de satisfaire au mieux les besoins et attentes de leurs clients et ainsi, à répondre à leurs objectifs de performance, tout en pilotant leur impact, chacun des acteurs de cette boucle vertueuse décuple sa performance par l'acquisition de compétences en marketing, tout en contribuant à celle des autres !

## 1.2 Un business model en constante évolution

Nous nous engageons à faire évoluer notre business model au fil du temps afin de prendre en compte davantage de dimensions.

Nous initiions régulièrement des réflexions et nous nous formons afin de challenger notre impact et tenter de limiter un maximum les externalités négatives liées à la façon de pratiquer notre activité, ou d'au contraire imaginer de nouvelles façons de générer des impacts positifs pour l'ensemble de nos parties prenantes.

## Niveau 2 : La RSE au sein de l'agence

### 2.1 Vision et gouvernance

## 2.1.1 Une prise de conscience qui se manifeste par le dialogue...

MBD Open Marketing a conscience qu'en tant qu'agence de marketing, nous avons une influence sur les clients que nous accompagnons et leurs entreprises, mais également sur la société dans son ensemble. Nous avons donc défini certaines règles dans le cadre de nos actions en interne comme en externe.

C'est ainsi que nous prenons le temps de communiquer auprès de toutes nos parties prenantes sur nos engagements sociaux, territoriaux, associatifs, environnementaux etc. Vous retrouverez dans nos locaux des affiches « bonnes pratiques » et des chartes de bonne conduite vis-à-vis de chacun des collaborateurs (égalité Homme-Femme, lutte contre la discrimination, égalité des chances etc.).

Nous mettons un point d'honneur à dialoguer avec et à faire participer chacun de nos collaborateurs. C'est pour cela, que régulièrement nous organisons des réunions pour partager nos avancées, nos idées, nos impressions. De plus, nous veillons à sensibiliser toutes nos parties prenantes tout au long de l'année à travers nos ateliers/webinars. Parmi nos thèmes phares : le Marketing responsable, pour montrer aux entrepreneurs ou chefs d'entreprise en quoi la RSE et le Marketing peuvent être des alliés pour un développement entrepreneurial durable. N'importe qui peut également s'informer au sujet de la RSE et du marketing responsable en naviguant sur notre site web avec nos articles.

Pour tenir nos objectifs, nous avons mis en place au sein de MBD Open Marketing de multiples outils de suivis de nos engagements RSE et de nos avancées sur ce sujet. C'est ainsi que nous avons réalisé un tableau de bord et un plan d'actions pour l'année 2020 – 2021 (diagramme de Gantt). De plus, nous avons participé au Parcours Performant et Durable qui nous a permis d'avoir l'aide d'une experte en RSE dans notre région. Celle-ci nous a accompagné dans l'évaluation/le diagnostic de notre engagement actuel. Nous souhaitons progresser et ces indicateurs incarnent des repères pour.

## 2.1.2 ...et une politique d'achats -et de choix de partenaires commerciaux responsables

Le terme d'achats responsables (ou achats durables) désigne tout achat prenant en compte des critères d'exigence et de transparence dans les

domaines de l'environnement, de l'éthique, de la qualité ou des performances socio-économiques.

Nous nous engageons sur 3 critères :

- Environnement : performance énergétique et réduction des émissions de gaz à effet de serre, préservation des ressources (eau, matières premières), restriction maximale des déchets et polluants.
- Éthique sociale : Droits de l'Homme (discriminations, travail des enfants, travail forcé...), conditions de travail (sécurité, droit d'expression et de représentation, rémunération...).
- Économie : qualité des produits et services, coûts, délais.

MBD Open Marketing s'engage donc, au travers de sa politique d'achat et de choix de partenaires commerciaux, à effectuer des achats respectueux des notions éthiques, solidaires, équitables, éco-responsables, et qui s'inscrivent dans des stratégies et réglementations de la RSE, liée aux principes plus globaux du développement durable. C'est ainsi que nous prenons le temps de nous renseigner sur tous nos fournisseurs, prestataires au sujet de leur engagement RSE pour ensuite privilégier une collaboration avec des entreprises engagées au niveau environnemental, social, sociétal, local (Made in Alpes-Maritimes, Made in PACA, Made in France).

## 2.2 Ressources humaines et aspects sociaux

### 2.2.1 Les formations

MBD Open marketing développe l'employabilité de ses salariés et l'amélioration de leurs compétences au-delà des besoins du métier, sans aucune discrimination. En effet, notre agence étant un organisme de formation agréé, nous avons conscience de l'importance de suivre des formations pour mettre ses compétences à jour aux vues des évolutions rapides des marchés. Nous proposons donc régulièrement à tous nos salariés, sans distinction de suivre des formations pour compléter leur savoir-faire et potentiellement évoluer en suite en termes de carrières. C'est pourquoi nous assurons aussi une gestion des carrières afin de contribuer à l'épanouissement professionnel et favoriser la promotion interne.



Le marketing évoluant très vite l'ensemble de l'équipe se forme dans éventail de compétence sur des approches nouvelles minimum 1 formation par an.

Plus particulièrement, nous formons nos salariés aux enjeux de RSE liés à leurs fonctions puisque nous même en tant qu'organisme de formation nous proposons dans nos offres une formation sur la RSE. Nous avons néanmoins une équipe de consultants spécialisés sur ce domaine pour nous accompagner. Nous les formons au marketing et eux nous forment à la RSE : principe même de l'Open Marketing.

## 2.2.2 L'insertion professionnelle

Nous attachons également beaucoup d'importance à l'insertion des jeunes au monde du travail et à la réinsertion de travailleurs en difficulté. Nous embauchons généralement au moins 3 stagiaires par an dans le cadre de leurs études et nous travaillons avec diverses associations/institutions du territoire comme des ESAT<sup>1</sup> pour favoriser l'insertion d'adultes handicapés (moteurs ou mentaux) au monde du travail.

A la fois pour réduire son impact environnemental et accroître son impact positif MBD Open Marketing a fourni à tous ses collaborateurs des gourdes en verre Made in France éco-conçues et assemblées dans l'ESAT de Rosebrie situé à Mandres-les-Roses.

Notre agence accueille d'ailleurs en stage et en formation des personnes en situation de handicap ou en insertion – l'objectif étant de permettre à ces personnes de découvrir ou de redécouvrir le monde du travail dont ils étaient éloignés depuis longtemps ou qui leur était jusqu'à présent inaccessible.

Le marketing est un domaine qui évolue très vite notamment depuis sa digitalisation, il n'est pas rare d'avoir des profils de candidat qui souffrent d'un manque d'actualisation de leurs compétences. Nous avons par trois fois intégré ce type de profil dans le cadre du dispositif [ARDAN](#) (Action Régionale pour le Développement d'Activités Nouvelles) – qui permet au stagiaire de bénéficier pendant 6 mois d'une formation au [CNAM](#) (Conservatoire National des Arts et Métiers) en même temps qu'il est en poste dans notre agence. Et également intégrés des contrats en CDI avec l'AFPR (Action de Formation

---

<sup>1</sup> Etablissement et Service d'Aide par le Travail

Préalable au Recrutement) un dispositif de stage de 12 semaines préalable en l'embauche mis en place par pôle emploi.

## 2.3 Volet environnemental

### 2.3.1 Politique de gestion des rejets

MBD Open Marketing a conscience de l'impact des rejets émis par son activité et à souhaiter mettre en place plusieurs actions pour le limiter. Cela passe par une collecte sélective de ses déchets recyclables et leur revalorisation. Nous avons d'ailleurs mis à la disposition de nos salariés des poubelles de tri : carton, plastique, bouchon, piles, cartouches, papier. Nous sommes également engagés auprès de l'Association Nos Bouchons d'Amour, à qui nous donnons nos bouchons plastiques pour qu'ils puissent ensuite s'en servir pour fabriquer du matériel médical pour les personnes handicapées. MBD Open Marketing souhaite réduire ses déchets plastiques en fournissant à ses salariés des gourdes en verre éco-conçues Made in France, assemblées en ESAT. Nous veillons aussi à utiliser du papier recyclé et une typographie peu consommatrice d'encre (Montserrat Light) pour nos impressions, les feuilles de papiers devant être exploitée sur toute leur surface.

Conscients que le digital occupe une place prépondérante dans notre métier, nous veillons à limiter notre pollution numérique. C'est ainsi que nous intégrons pleinement la RSE dans nos actions marketing numériques, pour nous comme pour nos clients. Nous considérons l'empreinte sociale et environnementale de nos différentes actions liées au digitales conduites dans l'exercice de nos activités de marketing et de communication : vider notre boîte mail pour ne garder que les messages importants, faire du mailing anti-spam, limiter le poids des documents en pièces-jointes, optimiser autant que possible la taille des documents... Toutes nos actions sont d'ailleurs en conformité avec le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD). C'est la raison pour laquelle nous avons signé et appliquons la Charte Numérique Responsable dans le but de réduire notre impact numérique sur l'environnement.

## 2.3.2 Politique de transport et de gestion de la mobilité

MBD Open Marketing s'engage à limiter les déplacements en voiture en privilégiant :

- Les réunions avec ses clients/ses salariés/ses consultants par visio-conférence
- Les webinars en substitut aux ateliers physiques

Nous favorisons le recours aux transports en commun (bus, train, tramway...) en finançant à 50% les déplacements de ses salariés qui les utilisent dans la mesure où au moins 60% de leurs trajets domicile-travail de l'année soient effectués grâce à ces outils de locomotion.

- ❖ La participation de l'employeur aux frais de transport public, obligatoire en France, impose aux employeurs de prendre en charge 50 % du prix des titres d'abonnements souscrits par ses salariés pour l'intégralité du trajet entre leur résidence habituelle et leur lieu de travail accompli au moyen de services de transports publics même si plusieurs abonnements sont nécessaires à la réalisation de ce trajet (train + bus par exemple). Sont également concernés les services publics de location de vélo.

Nous encourageons nos salariés à prendre le vélo pour leurs trajets domicile-travail. Pour cela nous mettons en place une incitation financière à l'usage du vélo : possibilité de versement d'une prime aux salariés se rendant au travail à vélo, dans la mesure où au moins 60% de leurs déplacements domicile-travail sont effectués à vélo.

- ❖ Dans le cadre du plan vélo voté en 2018, tous les employeurs privés et publics ont la possibilité de contribuer au frais de déplacement domicile-travail à vélo de leurs salariés sur une base forfaitaire, jusqu'à 400 €/an en franchise d'impôt et de cotisations sociales. Cette contribution appelée « Forfait mobilité durable » est déterminée par l'entreprise

Nous incitons au covoiturage, notamment lors des rendez-vous clients ou autres déplacements dans le cadre professionnel. Pour cela, l'agence met à disposition de son personnel un QR Code donnant accès à une carte des différentes aires de covoiturage dans un rayon de 30 km.

- ❖ L'article L. 3132-1 du code des transports définit pour sa part le covoiturage comme « l'utilisation en commun d'un véhicule terrestre à moteur par un conducteur et un ou plusieurs passagers, effectuée à titre non onéreux, excepté

le partage des frais, dans le cadre d'un déplacement que le conducteur effectue pour son propre compte. Leur mise en relation, à cette fin, peut être effectuée à titre onéreux ». Le covoiturage est un mode de déplacement complémentaire des transports collectifs. Il permet de concilier la mobilité automobile avec les préoccupations environnementales et économiques.

MBD Open Marketing s'engage à sensibiliser ses clients autant que ses salariés sur l'importance de la préservation de l'environnement et de la gestion de leur mobilité, à travers des articles sur son site internet, des webinars, des formations sur la RSE et son expertise « Open Impact+ ».

## 2.4 Ancrage territorial

Il tient à cœur aux dirigeantes de l'agence, de promouvoir le marketing sur le territoire cela fait partie des missions de l'agence.

Notre ancrage territorial est profond et très important pour nous, il revêt plusieurs formes.

L'implication des dirigeantes dans des associations et des réseaux :

- Valérie HIGUERO représente MBD Open Marketing en tant que membre partenaire du bureau et fait partie du conseil d'administration – pour aider l'association [l'ATI-CA](#) (Alliance des Techs et des Industries Côte d'Azur) en leur offrant nos prestations sur la partie marketing et communication de l'APPIM (Association des Partenaires pour la Promotion de l'Industrie Méditerranéenne).

*L'Alliance des Techs et des Industries Côte d'Azur (ATI-CA) est un réseau d'entreprises industrielles et technologiques, regroupant aujourd'hui plus de 100 adhérents. Il rassemble aussi bien les petites et moyennes entreprises (TPE-PME) que les grands groupes. L'ATI-CA succède à l'APPIM, (Association des Partenaires pour la Promotion de l'Industrie Méditerranéenne) qui pendant 24 ans a développé et fédéré l'écosystème industriel azuréen.*

- Valérie HIGUERO est membre actif et fait partie du conseil d'administration du [Réseau Entreprendre Côte d'Azur](#).

*Réseau Entreprendre a pour finalité la création de PME et d'ETI sur les territoires, Réseau de chefs d'entreprise bénévoles, Réseau Entreprendre accompagne des entrepreneurs à potentiel de création d'emplois pour les aider à réussir leur création, reprise ou croissance d'entreprise.*

- Valérie HIGUERO est membre actif du [CJD \(Centre des Jeunes Dirigeants d'entreprise\) Nice côté d'Azur](#), commission influence.

*Source intarissable d'intelligence collective, depuis 80 ans, le CJD n'a cessé d'apporter des réponses de terrain aux enjeux sociétaux, notamment en termes d'emploi, en diffusant auprès de ses adhérents Dirigeants d'entreprise les outils pour se former, échanger et expérimenter.*

- Valérie HIGUERO est membre actif du de [l'APM de Nice](#).

*L'APM naît en 1987 de la volonté de quelques chefs d'entreprise. Leur souhait : créer des rencontres où ils pourraient partager leurs expériences, rompre l'isolement du dirigeant et débattre de leurs problématiques managériales.*

- Valérie HIGUERO et Delphine PIC sont membres de [l'UPE 06 \(Union Pour l'Entreprise des Alpes Maritimes\)](#) et interviennent en tant qu'expert marketing lors d'ateliers deux fois par ans.

*L'UPE06 est au cœur du réseau MEDEF/CPME soit plus de 300 000 entreprises en France et 12 millions de salariés. L'UPE06 c'est localement 8500 entreprises et 115 000 emplois soit près de 38% des salariés du privé du 06. Être membres de l'UPE06, c'est bénéficier de nombreux services gratuits dispensés localement tout en bénéficiant de l'expertise des connexions du réseau avec la région, l'ensemble des territoires français et avec le national bien évidemment. Les services sont nombreux à travers ateliers d'information, dispensés par des experts tout au long de l'année, c'est aussi de nombreux événements qui permettent aux patrons d'échanger entre eux leurs expertises, leurs préoccupations, leurs solutions.*

- Delphine PIC intervient en tant qu'expert marketing digital lors d'ateliers avec la [CCI \(Chambre de Commerce et d'Industrie\) Nice Côte d'Azur](#).

*La CCI Nice Côte d'Azur œuvre pour que les entrepreneurs de la Côte d'Azur puissent créer, innover et se développer dans les meilleures conditions.*

- Delphine PIC est membre actif de l'association [Germe de Nice](#).

*Cette association réunit des managers de tous types d'organisation, désireux d'œuvrer à une transformation humaniste et positive du monde professionnel et managérial : Faire mieux et plus humain.*

- Delphine PIC est membre actif du [Club des Entreprises de Villeneuve-Loubet](#).

*Le Club des Entreprises de Villeneuve-Loubet a pour missions de favoriser la synergie entre les entreprises, mettre en place des actions et services mutualisés pour faciliter l'activité des entreprises et contribuer au développement économique du territoire.*

- Delphine PIC est membre et fait partie du jury du [Trophée des Femmes de l'économie](#).

*Depuis plus de 10 ans, les Trophées des Femmes de l'économie mettent en lumière l'entrepreneuriat féminin au cœur des régions. A travers des événements business portant des valeurs de parité, de réseau, d'innovation, d'inclusion, d'engagement, les Femmes de l'économie boostent la carrière des femmes entrepreneures, servent de tremplin aux jeunes créatrices d'entreprises et encouragent les porteuses de projet à se lancer.*

- MBD Open Marketing est engagée auprès du [Club de GRS de Cagnes-sur-Mer](#), en tant que sponsor. Nous leur avons fourni des visuels pour leur communication bénévolement : logos, bannière, affiches de gala etc.

## Niveau 3 : La RSE au cœur de nos offres

### 3.1 Impact + : une offre dédiée au Développement Durable

#### 3.1.1 Une offre née de notre propre expérience

La construction de la politique RSE de notre agence, nous confronte régulièrement à un certain nombre de questionnements et difficultés :

Quels chantiers choisir parmi la masse de chantiers possibles ? Comment faire en sorte que l'engagement soit source de performance : qu'il suscite l'adhésion des équipes, qu'il soit porteur de sens aux yeux de nos clients, de nos fournisseurs, qu'ils nous permettent de nous différencier au sein de notre marché ?

Nous souhaitons intégrer pleinement notre démarche RSE à notre stratégie de sorte que cet engagement soit porteur de valeur pour l'ensemble de notre écosystème mais également pour nous même.

Nous sommes convaincus du potentiel de création de valeur de la RSE, de sa capacité à générer de la performance. A condition bien entendu de faire les bons choix et de l'intégrer pleinement à sa stratégie.

Travailler son engagement n'est pas incompatible avec œuvrer pour sa performance.

La définition d'un développement durable est bien qu'il profite à tous les acteurs d'un écosystème sans en négliger aucun, y compris celui qui s'engage.

Le fait de s'engager par conviction, par sensibilité pour certains sujets certains plutôt sociaux, d'autres plus environnementaux, n'entre pas en contradiction avec le fait de faire de son engagement une source d'impact positif pour sa propre entreprise !

Au contraire, plus les acteurs bénéficient de leur engagement, plus ils s'engagent et plus leur influence est grande pour faire évoluer les comportements.

Un cercle vertueux de l'engagement se met ainsi en place au service d'un développement économique de plus en plus durable et pérenne.

Nous souhaitons partager cette conviction avec nos clients, ainsi que notre méthode afin de les aider à faire de leur engagement une source d'impact positif pour leur entreprise.

Nous avons en effet constaté que les méthodologies et outils du marketing étaient la clé d'un engagement source de performance.

### 3.1.2 Impact + : le marketing au service de la performance de l'engagement

L'Impact positif est né de la conviction que performances financière et sociale doivent se conjuguer. Ce concept est en fait la prolongation de l'engagement RSE. S'engager dans une démarche impact+, c'est adopter un modèle plus respectueux des hommes et de l'environnement, donc plus durable et économiquement plus viable.

L'idée d'Impact+ c'est donc d'offrir une expertise et du conseil auprès des entreprises pour les accompagner dans la mise en place de leur stratégie RSE, en gardant bien en tête leurs objectifs et attentes en termes de performance.

MBD Open IMPACT+ est une des expertises développées par l'agence MBD Open Marketing.

Open IMPACT + est l'alliance exclusive de l'ingénierie en développement durable et du savoir-faire en marketing stratégique, en études et en marketing opérationnel sans oublier le volet essentiel de la marque employeur.

Dans le cadre de l'offre Impact +, nous proposons à nos clients de mettre notre expertise en marketing au service de la performance de leur engagement.

Les outils du marketing combinés à l'expertise RSE vont permettre de :

- Guider les choix des chantiers de la politique RSE, prioriser les actions les plus pertinentes à mener au regard de leur capacité à créer de la valeur.
- Intégrer la démarche dans la stratégie de l'entreprise (Positionnement, marque, valeurs, raison d'être...), et dans la culture d'entreprise (Communication interne)
- Valoriser la démarche auprès des parties prenantes externes de façon transparente et sincère, par le biais d'actions de communication éco-conçues.

Nous accompagnons les clients de la conception, à l'implémentation de leur stratégie RSE en veillant à sensibiliser, impliquer et former les équipes tout au long de la prestation.

## 3.2 Contribuer à diffuser les pratiques d'un marketing responsable

### 3.2.1 Qu'est-ce que le marketing responsable ?

Le marketing qualifié de « responsable » a pour but d'encourager un comportement responsable ou de valoriser des produits / services dits « verts » (faible impact sur l'environnement), équitables (assurant le progrès économique et social), socialement responsables.

Faire du marketing responsable signifie faire évoluer le marketing traditionnel, en intégrant, à ses méthodes et dans toutes les dimensions de sa réflexion, les problématiques du développement durable.



Au sein de MBD Open Marketing, nous souhaitons porter des projets, des offres, des marques, pour des entreprises, et des institutions, qui non seulement répondent aux attentes de nos clients, mais qui sont aussi en accord avec les enjeux actuels.

Notre objectif principal est d'accompagner nos clients et partenaires dans la mise en place de leur stratégie marketing en développant, notamment, des offres et modèles contractuels innovants tenant compte de leurs impacts économiques, sociétaux et environnementaux.

C'est ainsi que nous nous efforçons d'intégrer progressivement les enjeux du développement durable à nos offres, dans les conseils marketing que nous prodiguons à nos clients ainsi que dans l'implémentation des stratégies et plans d'actions.

### 3.2.2 Considérer les enjeux du Développement Durable dans la conception des stratégies et des plans d'actions

Chez MBD Open Marketing, nous concevons des stratégies et plans d'actions pour et avec nos clients, au service de leur performance, de la cohésion de leur équipe et de leur impact.

Nous veillons à intégrer progressivement les enjeux du Développement Durable à nos analyses et réflexions, afin de construire des recommandations d'actions (Conception de nouvelles offres, évolution du positionnement, de l'identité de marque, des missions et valeurs de l'entreprise etc..) qui tiennent compte de l'impact produit sur l'environnement et les parties prenantes, tout en répondant aux besoins et attentes des clients de nos clients

### 3.2.3 Considérer les enjeux du Développement Durable dans l'implémentation de ces conseils

Après avoir élaboré la stratégie d'un client, vient la phase d'implémentation.

La phase d'implémentation concrétise une stratégie marketing et se traduit par un certain nombre d'actions : faire des campagnes de communication,

envoyer des newsletters, organiser des évènements, fabriquer des objets publicitaires, créer un site web etc...

A la demande du client, nous avons la possibilité de l'accompagner dans l'implémentation ou de le former afin qu'il pilote seul la mise en œuvre de la stratégie définie.

Lorsque le client souhaite être autonome dans l'implémentation, l'enjeu réside dans la formation des équipes, la sensibilisation à agir selon les principes du Développement Durable.

Il existe par exemple des règles afin d'éco-concevoir un évènement, un projet éditorial, ou un projet audiovisuel.

Eco-concevoir un événement passe par le choix d'un lieu facilement accessible et géré de façon responsable, avec un stand et du matériel éco conçus et incluant une restauration plus durable etc.

Nous nous engageons progressivement à concevoir et organiser des formations, à créer et partager de la documentation diverse et vulgarisée afin de rendre accessible la connaissance de sujets précis à priori très techniques, à un public non expert, afin qu'il se les approprie et les mette en pratique de façon autonome.

Nous favorisons des formats courts, digests et lisibles comme les infographies ou les vidéos.

Pour les formations, nous travaillons une approche pédagogique active basée sur la pratique plutôt que l'écoute. Nous créons des livrets de suivi afin d'organiser l'après formation, et s'assurer de la mise en pratique dans l'entreprise des savoir-faire acquis.

Lorsque le client le sollicite, nous pouvons également l'accompagner dans l'implémentation.

A ce moment-là, nous veillons à appliquer directement les principes d'éco-conception, à l'échelle des différentes actions que nous menons lorsque nous créons un site web, organisons un quelconque événement pour nos clients, ou menons un projet éditorial.

Dans ce cadre, notre objectif est également de favoriser la sensibilisation et le transfert de compétences afin que le client développe une autonomie et se forme progressivement.

Pour l'ensemble de notre communauté, nous avons à cœur d'animer régulièrement des webinars accessibles à tous, et nous créons des contenus réguliers sur des sujets précis afin de contribuer à favoriser la diffusion de la connaissance, au-delà du cadre de nos prestations.

Date et lieu : 7 juillet 2020

Signatures : (appuyez la mention « lu et approuvé » suivi de votre signature)

**Valérie HIGUERO**  
Dirigeante de MBD Open Marketing

lu et approuvé



**MBD CONSULTING**  
Marketing & Business Development  
8 Avenue du Docteur Julien Lefebvre  
06270 Villeneuve-Loubet | www.mbdconsulting.fr  
+339 84 40 73 34 | contact@mbdconsulting.fr

**Delphine PIC**  
Co-dirigeante de MBD Open Marketing

lu et approuvé



**MBD CONSULTING**  
Marketing & Business Development  
8 Avenue du Docteur Julien Lefebvre  
06270 Villeneuve-Loubet | www.mbdconsulting.fr  
+339 84 40 73 34 | contact@mbdconsulting.fr