



SUSTAINAMICS®

Profitable sustainability, Sustainable Profit

Nous rendons les grandes entreprises **durables** en transformant l'ESG et la RSE en centres de **profit**, avec l'aide de la **Data Science**

08 étapes de process
12 mois de transformation
18 outils de pointe
20 livrables opérationnels
5+ années de pratique
10 aine de projets réels
08 pays

Notre « Sustainable Performance Management » est une **technologie de management** basée sur **la Raison d'Être, la Data Science et l'Innovation**.

Adaptée à **tout secteur** d'activités, **robuste** (issue des recherches de Prix Nobel, de l'Université d'Oxford et de l'OCDE), que nous avons rendue simple, **opérationnelle** et culturellement adaptée à l'entreprise.

Fondateurs:

Guillaume Orhant (INTJ) & **Cedric Bachellerie** (INFP)



- **Praticiens confirmés de Fortune 500** aux niveaux national, EMEA, et mondial (50+ années d'expérience combinée)
- **Leaders senior de projets de transformation majeurs**, en interne et comme consultants
- Eduqués à l'Essec, Néoma, London Business School et Stanford
- **Pionniers du SPM** depuis plus de 5 ans (dont formations executive avec Oxford)
- **Soutenus par un réseau important** de consultants en management, de Data Scientists, d'universitaires et par notre conseil consultatif.



Tous les indicateurs le montrent:

L'action actuelle ESG/RSE ne fonctionne PAS

pour nos stakeholders comme pour nous, les grandes entreprises

Urgence pour tous les stakeholders

Pas seulement les consommateurs ou clients.

1.8

planète consommée par an.
L'ensemble de la supply chain et des stakeholders sont menacés



Urgence existentielle pour NOUS

les grandes entreprises (GE).

-13%

de Profitabilité en moins pour les grandes entreprises, lié au prix du carbone, selon S&P Global



Les actionnaires et le Business pressurent nos CEOs

53

entreprises contre lesquelles BlackRock a mené une action en raison de l'ESG



Un comportement "hors caméra" peu évolutif

- o « Pas le temps » (priorité #1 ou 2 CEO)
 - o « On fait déjà » (non, ne marche pas)
 - o « C'est l'Europe / Global » (Ils ne trouvent pas non plus: leadons & aidons les)
- Risque d'accusations de green/social washing

19%

du public fait confiance aux grandes entreprises en 2021



RSE & ESG actuels ne rendent pas l'entreprise durable

- o Périmètre et impact limités (centre de coût)
- o Focus sur compliance ou standards de reporting
- o En parallèle de la stratégie générale et gestion quotidienne

40/79%

des experts sustainability – dont internes – jugent la performance des entreprises mauvaise / suboptimale



Qui cherchent des solutions mais ne trouvent pas.

Donc ne cascaden pas de KPI business

42%

des CEOs « admettent » être en difficulté pour établir un discours sur l'ESG.



Profitable sustainability, Sustainable Profit

Une méthode **unique** de transformation durable **robuste** et **validée** sur le terrain



I: Acquisition nouveaux savoir, méthode et data

New data

- **Plus loin:** Réseau de Valeur des parties prenantes
- De nature **différente** et **supplémentaire**:
- 4 Capitaux:
Humain
Social
Naturel
Financier

Data science

- Mixage avec les **datas existantes** de l'entreprise – dont **financières**
- Isolation et priorisation des **meilleurs KPI** de l'impact et **du profit**

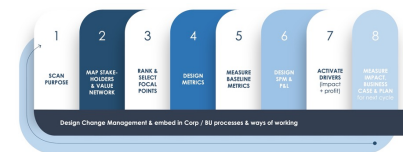
II: Transformation managériale par nouveaux outils et mindset

Intégration dans la toute la strat et la gestion quotidienne

- Sélection et création des **initiatives** selon Impact, Profit et Raison d'Etre
- Utilisation et gestion quotidienne dans le **P&L de management**

Génération de croissance et d'impact supplémentaires

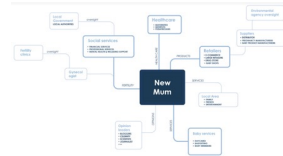
- **Profitable sustainability**
- **Sustainable Profit**
- **Alignement Raison d'Etre**
- **De Centre de Coût à Centre de Profit**
- **+ de Budgets pour RSE/ESG**



Accélération + Echelle

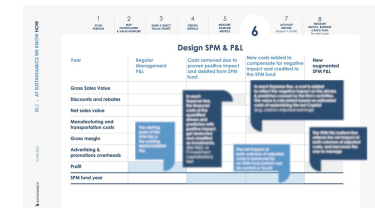
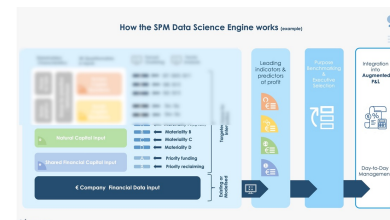
Véritable transformation durable profitable

Applicable au niveau pays, région, monde ou catégorie



Unit with full-time sales performance	EMPLOYEES	CUSTOMERS	PARTNERS
HUMAN K	X 2.5 (#1 to 25 satisfaction)	X 1.5 (#1 to 15 satisfaction)	X 1.0 (#1 to 10 satisfaction)
SOCIAL K	X 0.5 (#1 to 10 management)	X 0.8 (#1 to 10 partners)	X 0.5 (#1 to 10 satisfaction)
FINANCIAL K	No significant link	No significant link	No significant link

(Source: numbers based on a real case - Not Education purposes only)



1 Exemple particulier d'application pratique (Retail) sur le terrain sur le “S” et “G” de ESG

(non-exhaustif de notre methodo et de ses 22+ outils pour toutes industries)



Facteurs ESG explicatifs de la sur-performance d'un groupe de magasins dans un grand groupe de retail international
La data science REVELE:

- où investir/désinvestir en priorité
 - sur quel type de Capital ESG
 - et sur quels stakeholders
- pour que le business performe,



Lien avec performance business / commerciale	Stakeholders EMPLOYÉS	Stakeholders CLIENTS	Stakeholders FOURNISSEURS & PRESTATAIRES
K HUMAIN	X 2,5 (Factor #1: satisfaction du job)	X 1,5 (#1: satisfaction du service)	X 1,9 (#1: satisfaction du job)
K SOCIAL	X 5,3 (#1: confiance dans le management intermédiaire)	X 2,8 (#1: confiance dans les fournisseurs & prestataires)	X 2,5 (#1: confiance dans le magasin)
K FINANCIER	Pas de lien significatif	Pas de lien significatif	Pas de lien significatif

- Travail avec un grand groupe de distribution Français et international: Les K Humain et Social étaient les deux leviers clés différenciants pour la performance financière du point de vente.
- Les individus ayant dépassé les objectifs de performance ont construit des compétences-clés en K Social avec les employés et les parties prenantes
- Simulation: Illustration basée sur des proportions réelles telles que révélées en marchés tests, Conçue pour des besoins de formation uniquement.

Sustainamatics® peut révéler ce type de leviers et prédicteurs ESG de la performance business et de l'impact sur tout type d'industries, de stakeholders, et sur les 4 capitaux: Naturel, Social, Humain et Financier



SUSTAINAMICS®

Profitable sustainability, Sustainable Profit

**Il y a bien plus à vous montrer, dont des cas concrets de marchés-test
Planifions un RDV d'information en fonction de vos échéances business**

info@sustainamics.com

Plus sur www.sustainamics.com

