

Chaque emploi est un emploi lié à la nature

Développer les entreprises en tenant compte de la nature

Mars 2025

L'avenir d'une entreprise se construit à travers sa stratégie de développement commercial, qui influence tous les aspects de ses activités

Les décisions prises par les professionnels du développement commercial déterminent donc l'impact d'une entreprise sur la nature et sa dépendance à son égard. Chaque décision concernant un nouveau produit, service, partenariat ou site aura des conséquences pour les décennies à venir. En comprenant mieux les implications de ces décisions sur la nature, les professionnels du développement commercial peuvent prendre des décisions qui tiennent mieux compte des risques et opportunités à venir.

Selon nous, le rôle des professionnels du développement commercial consiste à identifier et à étudier de nouveaux débouchés commerciaux. Les débouchés commerciaux liés à la nature peuvent inclure, entre autres :

1. L'identification de nouveaux marchés, partenariats et clients soucieux de réduire leur impact sur la nature ;
2. La prospection de nouveaux sites et la recherche d'opportunités de fusions-acquisitions en vue d'une expansion régionale susceptible de nourrir les ambitions environnementales de l'entreprise ;
3. La conception de produits et services de pointe ayant un impact réduit sur la nature.

En comprenant mieux la nature, les professionnels du développement commercial peuvent identifier les leviers qui permettront à leur entreprise de contribuer à un monde plus respectueux de la nature et d'y créer de la valeur. Au moment de comparer et d'évaluer les options qui s'offrent à eux, les professionnels du développement commercial doivent s'appuyer sur

des cadres méthodologiques structurés pour prendre en compte un large éventail de risques. Ces cadres sous-estiment souvent les risques liés à la nature, qu'ils soient physiques, de transition ou systémiques¹. Un manque de compréhension de ces risques peut conduire à :

1. Des procédures d'autorisation plus longues pour les nouveaux projets ;
2. Des actifs bloqués ou présentant un faible rendement en raison de leur dépendance à l'égard de services écosystémiques en voie de disparition ;
3. Des coûts d'adaptation imprévus. Par conséquent, sous-estimer les risques liés à la nature peut contribuer à sous-estimer des risques financiers pouvant être considérables.

Que contient ce document ?

Le présent document expose les actions spécifiques qui peuvent être associées au rôle de responsable du développement commercial, dans la perspective globale de promouvoir et de soutenir la prise en compte des questions environnementales au sein de l'entreprise. Ce document s'inscrit dans la série « Chaque emploi est un emploi lié à la nature » élaborée par le Centre mondial de surveillance pour la conservation du Programme des Nations Unies pour l'environnement (UNEP-WCMC) dans le cadre du partenariat Proteus afin de soutenir la prise en compte des considérations relatives à la nature dans un éventail de fonctions opérationnelles.

¹ Voir les Recommandations de la « Taskforce on Nature-related Financial Disclosures » pour en savoir plus sur les risques de transition, physiques et systémiques liés à la nature (tableaux 1 et 2, p. 34).

ÉTAPE 1

CONSULTER



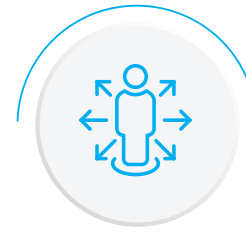
Sollicitez des spécialistes de la nature dès les premières étapes de la conceptualisation et œuvrez à son alignement sur votre stratégie en faveur de la nature



- **Collaborez avec votre équipe chargée de l'environnement/du développement durable/de la biodiversité lors de l'élaboration de vos politiques commerciales** afin d'aligner le développement commercial de l'entreprise sur ses engagements environnementaux
- **Augmentez la disponibilité des compétences et de l'expertise liées à la nature** au sein de l'équipe de développement commercial, grâce à la formation et au recrutement
- **Travaillez de concert avec les services chargés de la vente et du marketing pour construire une image de marque crédible** dans son lien avec la nature et précisez comment les décisions relatives au développement peuvent consolider cette image

ÉTAPE 2

PRENDRE EN COMPTE



Veillez à ce que la prise en compte des risques et des opportunités en lien avec la nature fasse partie intégrante de votre processus décisionnel



- **Examinez les risques liés à la nature pour déterminer les opportunités de développement** en tenant compte des risques physiques et de transition
- **Élaborez des scénarios pour examiner les risques futurs**, par exemple en ce qui concerne les répercussions de la perte de services écosystémiques sur les chaînes d'approvisionnement ou l'introduction de nouvelles réglementations en lien avec la nature
- **Prévoyez suffisamment de temps pour que la nature puisse être prise en compte** tout au long des processus de développement commercial, de sorte qu'elle soit pleinement intégrée dans ces derniers
- **Engagez-vous auprès des parties prenantes dès les premières étapes** de la conceptualisation pour vous assurer que les spécificités régionales et culturelles soient prises en compte

ÉTAPE 3

ANALYSER



Recueillez des données et étudiez l'impact des décisions de développement commercial sur la nature et la manière dont vous pouvez améliorer les résultats économiques, sociaux et environnementaux de l'entreprise



- **Utilisez des ressources telles que IBAT ou ENCORE² pour mener des exercices de sélection de haut niveau** sur les nouveaux sites, produits et activités proposés
- **Réfléchissez aux produits qui seront utilisés dans vos nouveaux processus** et à leur provenance (voir notre dossier sur l'approvisionnement)
- **Échangez avec les parties prenantes** sur les moyens de réduire les impacts anticipés des sites ou des activités proposés
- **Informez-vous sur les exigences réglementaires en vigueur dans les nouvelles régions** afin de mieux gérer les impacts et les dépendances
- **Analysez les tendances en matière de comportement des consommateurs** dans votre région cible à l'égard des produits et services respectueux de la nature

ÉTAPE 4

PRÉSENTER



Créez un argumentaire économique qui intègre pleinement les considérations relatives à la nature



- **Expliquez comment les opportunités de développement commercial s'alignent sur la stratégie environnementale de l'entreprise** lors de la présentation d'un argumentaire économique
- **Collaborez avec les services chargés des ventes et du marketing pour déterminer comment présenter au mieux l'argumentaire économique au service de la nature à la haute direction** (voir notre publication sur le leadership)
- **Comparez les performances de votre entreprise à celles de ses concurrents** concernant les nouveaux produits et initiatives dans le cadre de la présentation de l'argumentaire économique
- **Mettez en évidence la manière dont une opportunité contribue à satisfaire aux exigences environnementales** fixées par les régulateurs, les normes d'information ou les agences de notation des aspects liés aux questions d'environnement, de société et de gouvernance
- **Utilisez autant que possible des données spécifiques à l'entreprise lors des présentations** en soulignant à la fois les risques et les opportunités liés à la nature

- **Collaborez avec votre équipe chargée des questions de l'environnement, du développement durable et de la biodiversité pour réévaluer régulièrement votre stratégie de développement commercial**, en relevant le niveau de vos ambitions et en l'alignant plus strictement sur les bonnes pratiques
- **Collaborez avec votre équipe chargée des ressources humaines pour introduire des grilles d'évaluation et indicateurs liés à la nature dans les évaluations de performance du personnel de développement commercial**
- **Participez à des tables rondes intersectorielles avec des professionnels du développement commercial d'autres organisations** pour comprendre leur approche vis-à-vis des opportunités liées à la nature
- **Travaillez avec l'équipe chargée des contrats, pour définir des objectifs et des engagements liés à la nature en vue de les intégrer dans les contrats** (par exemple, dans les co-entreprises)

- **Passez en revue tous les types de risques liés à la nature** pouvant être pertinents, y compris les risques systémiques et sociétaux
- **Tenez compte des opportunités liées à la nature dans le cadre de votre processus de développement commercial**, tels que l'accès à de nouveaux marchés et financements, la construction d'un capital réputationnel et la réduction des coûts grâce à une utilisation efficace des ressources
- **Utilisez des approches d'évaluation du capital naturel** pour intégrer la valeur de la nature dans la réalisation d'une opportunité commerciale ou d'une évaluation des risques
- **Élaborez des indicateurs clés de performance permettant d'évaluer la prise en compte de la nature** dans le développement commercial
- **Instaurez des processus de suivi pour cultiver vos indicateurs clés de performance** et ainsi déterminer l'efficacité de vos efforts d'intégration des considérations environnementales dans vos processus de développement commercial

- **Réalisez des analyses du cycle de vie des produits existants** et de leurs chaînes d'approvisionnement afin de comprendre leur impact sur la nature, et prévoyez dans votre stratégie de développement commercial de **remplacer en priorité les produits à fort impact**
- **Passez en revue tous les actifs de votre portefeuille** afin d'**identifier des opportunités de développement commercial et de nouveaux modèles opérationnels** qui s'alignent sur vos politiques relatives à la nature
- **Veillez à ce que les coûts liés à la nature soient pris en compte dans le processus décisionnel** au cours du développement commercial et abordez des questions telles que la mesure, la déclaration et la gestion des impacts des sites sur la nature
- **Examinez en détail la relation entre les parties prenantes et les services écosystémiques** liés à la nouvelle opportunité et concevez des moyens de renforcer ou de protéger ces services
- **Évaluez les risques et les opportunités à l'échelle du territoire pour les nouveaux sites, produits et activités**, en tenant compte des risques d'impacts cumulatifs et des opportunités de collaboration sur des actions en faveur de la nature

- **Mettez en avant le retour sur investissement de l'intégration de la nature dans vos décisions**, par exemple grâce à des méthodes d'évaluation du capital naturel et à la prise en compte des coûts évités
- **Envisagez de payer un surcoût « vert »** lors de l'achat d'actifs ou de la mise en place de nouveaux processus, car cela pourrait s'avérer avantageux à long terme
- **Plaidez en faveur de l'intégration d'objectifs spécifiques à la nature dans les processus de recherche-développement** relatifs aux nouveaux produits et services
- **Utilisez des exemples de réussites et des études de cas** de projets pilotes de produits et services positifs pour la nature afin d'illustrer les avantages pratiques et les opportunités potentielles

² L'outil [ENCORE](#) et l'[IBAT](#) sont accessibles par l'intermédiaire de ces liens.



À propos d'UNEP-WCMC et du Partenariat Proteus

Le Centre mondial pour le suivi de la conservation du Programme des Nations Unies pour l'environnement (UNEP-WCMC) est un centre d'excellence mondial en matière de biodiversité et de contribution de la nature à la société et à l'économie. Le Partenariat Proteus constitue une collaboration unique qui fournit aux entreprises les informations sur la biodiversité dont elles ont besoin pour prendre des décisions plus éclairées, et qui soutient le développement, l'amélioration et la diffusion de données et d'informations sur la biodiversité mondiale. Proteus aide les entreprises à reconnaître leurs responsabilités envers la nature dans le contexte d'un élan mondial visant à répondre à la crise de la biodiversité.

Ce document a été élaboré à partir d'entretiens avec des partenaires Proteus et d'autres entreprises multinationales, et s'appuie sur l'expertise des spécialistes de l'UNEP-WCMC dans l'application des connaissances sur la biodiversité dans le contexte d'un large éventail de secteurs.