

Conquérir le marché de l'ESG
Proposition de démarche pour le CAC



CONGRÈS
IFEC
Lyon
2023

Les intervenants



Philippe VINCENT

CNCC

Vice President de la CNCC



Caroline VÉRAN

CROISSANCE BLEUE

Fondatrice-Directrice RSE



Alexandre
MESCHBERGER

Président de l'ANECS Ile-de-France



Croissance bleue



CONGRÈS
IFEC
Lyon
2023

PARTIE I – Rappel du contexte



CONGRÈS
IFEC
Lyon
2023



Conquérir le marché de l'ESG – Démarche pour le CAC

- La reconnaissance du rôle des auditeurs dans le processus de certification des données ESG (environnement, social et gouvernance) par l'Union Européenne à travers la promulgation de la directive dite « CSRD » : une victoire pour la profession !
- Sur pression des entreprises, notamment les ETI, le marché de la certification des données extra-financières (DPEF) en France avait été ouvert aux Organismes Tiers Indépendant (OTI), accrédités par le COFRAC
- Pour autant, sur les 36 OTI accrédités, 8 seulement sont des sociétés non CAC
- Cette ouverture du marché sera maintenue dans la transposition de la directive en droit français : les travaux d'assurance pourront être confiés soit aux commissaires aux comptes, soit aux Prestataires de Services d'Assurance Indépendants (PSAI)



Conquérir le marché de l'ESG – Démarche pour le CAC

- Le projet de transposition transmis par la chancellerie le 9 juin et résumé par le DACS lors de la journée de la durabilité organisé par le H3C le 14 juin dernier précise les points suivants :
 - Les grands axes de la transposition, favorables à l'appropriation par la profession de ces missions
 - Une volonté d'éviter toute distorsion de concurrence qu'induirait des réglementations différentes entre les PSAI et les CACs
 - Un processus d'accréditation distinct : le COFRAC pour les PSAI, les commissaires aux comptes exemptés
 - Une supervision unique placée sous l'autorité du H3C (qui sera renommé Haute Autorité de l'Audit) avec délégation possible au Cofrac pour les PSAI
 - Des règles du jeu équivalentes (mais pas exactement égales) entre les PSAI et les auditeurs (déontologie, formation...)
 - Une nomination du CAC selon les mêmes modalités que la mission de certification des comptes (par AG, pour un mandat de 6 ans, avec une ouverture proposée par le DACS pour des modalités de transition)



Conquérir le marché de l'ESG – Démarche pour le CAC

- **Pourquoi la durabilité va impacter la plupart des clients de la profession :**
 - Les nouvelles obligations de reporting vont concerner directement les 6500 plus grosses entreprises de France
 - Or les données de reporting qui seront exigées embarqueront l'écosystème de ces sociétés, dont nombre de fournisseurs disposant d'un CAC
 - Selon le magazine DAF MAG:
 - 2/3 des PME et ETI considèrent l'ESG comme une opportunité de croissance
 - 50% d'entre elles ont déjà engagé une démarche de reporting extra-financier
 - Les risques environnementaux constituent une **menace business pour plus de 30% d'ETI et PME de croissance.**
 - 3 710 d'entre elles ont une **exposition très élevée à au moins un des risques environnementaux** définis par l'EFRAG, à savoir le changement climatique, la contamination, la gestion de l'eau, la biodiversité et l'écosystème, et l'économie circulaire et la gestion des déchets
 - Selon Inbonis, 53% des entreprises avec une bonne gestion des risques ESG ont atteint une **notation de crédit de BB ou supérieure** contre seulement 18% quand leur gestion des risques ESG est jugée insuffisante. Sur les 500 PME et ETI notées par Inbonis, seules les entreprises avec une bonne gestion des risques ESG arrivent à être notées BBB.

PARTIE II
L'audit de durabilité...
...ce n'est pas pour moi?



CONGRÈS
IFEC
Lyon
2023



Conquérir le marché de l'ESG – Démarche pour le CAC

- Si les CACs ont été exemptés d'accréditation, c'est parce que nous avons le savoir-faire de l'audit :
 - Dès lors qu'il y a des données et des processus, nous avons les techniques et les démarches pour apporter la confiance qu'attendent les parties-prenantes sur ces processus
 - **Notre investissement sera donc limité à notre montée en compétence sur la matière, nouvelle pour nombre d'entre nous**

- Un risque sur le renouvellement de nos mandats de CACs si nous n'acquérons pas cette double compétence (finance + durabilité)

- Un enjeu de rétention et d'attractivité
 - Notre profession est par essence porteuse de sens
 - Les millénials: 50% de la population mondiale en 2020
 - La durabilité constitue un objectif commun unificateur particulièrement valorisant, qui attire les jeunes

PARTIE III - Démarche



CONGRÈS
IFEC
Lyon
2023



Conquérir le marché de l'ESG – Démarche pour le CAC

- Une démarche classique, que nous maîtrisons
- Une démarche rationnelle et systématique:
 - Comprendre les enjeux de nos clients
 - Identifier les thèmes sur lesquels nous pouvons apporter une valeur ajoutée
 - Structurer notre plan de formation
 - Identifier les expertises ad hoc que nous pourrions rechercher
- La perception de notre valeur ajoutée demeure un challenge chez nombre d'ETI et de PME
 - Les échanges préliminaires doivent intervenir au plus haut niveau de l'entreprise
 - Dirigeants
 - Directeur financier et directeur des opérations
 - Conseil d'administration
- Fixer un rendez-vous de deux heures avec le dirigeant dans le but d'entamer un échange ESG, et conduire le RV avec **l'outil Questionnaire d'intérêt ESG** : « c'est un échange structurant, de deux heures, qui nous permet d'identifier ensemble les enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance, à risque et à opportunité pour votre entreprise ».



Conquérir le marché de l'ESG – Démarche pour le CAC

Protocole pour rapidement vous positionner en acteur de la durabilité :

1

Cartographier les entreprises susceptibles d'être concernées

- Celles qui ont déjà une politique RSE affichée
- Celles qui sont soumises à des obligations réglementaires
- Celles qui ont une activité à risques climatiques et/ou sociaux

2

Fixer un rendez-vous préliminaire de deux heures

- pour entamer un dialogue ESG avec un membre de la direction
- Dirigeants
- Directeur financier et directeur des opérations
- Conseil d'administration

3

Conduire le dialogue à partir d'un questionnaire d'intérêt ESG : *« c'est un échange structurant, de deux heures, qui nous permet d'identifier ensemble les enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance, à risque et à opportunité pour votre entreprise ».*



Le questionnaire d'intérêt ESG

■ Questions liminaires



1. Qu'est-ce que l'ESG/RSE/Durabilité évoque pour vous, et pensez-vous que votre entreprise soit concernée par ces sujets ?

2. Quels sont vos sujets à risque (réputationnels, marque employeur, réglementaires, organisationnels, environnementaux, etc.)

2bis. Avez-vous identifié (cartographié) les risques ESG de votre entreprise

E - à quel point votre activité peut être impacté par les réglementations environnementales actuelles et à venir ?

S : avez-vous des enjeux de rétention de talents, QVT, gestion de risques psychosociaux...

G : votre cadre stratégique et vos valeurs sont-ils communiqué ET assimilés par vos collaborateurs



Le questionnaire d'intérêt ESG

- **Questions environnement**



3- Connaissez-vous et appliquez-vous les réglementations environnementales auxquelles votre entreprise est soumise ?

4- Selon vous, quels sont les enjeux environnementaux qui concernent votre entreprise (gestion et valorisation des déchets, l'énergie, d'eau, CO2, biodiversité...)

5- Avez-vous prévu de comptabiliser, de suivre et de fixer des objectifs de réductions de vos consommations d'énergie, d'eau, de CO2... ?



Le questionnaire d'intérêt ESG

■ Questions sociales



6- Arrivez-vous facilement à recruter les talents dont vous avez besoin ?

(marque employeur)

7 – Pouvez-vous justifier vos bonnes pratiques sur les sujets suivants : santé et sécurité au travail, dialogue social, mixité, prévention des risques psychosociaux, lutte contre le harcèlement... ?

8 – Quelles solutions avez-vous mises en place pour partager la valeur avec les collaborateurs (prime d'intéressement, de participation, actionnariat salariés...)



Le questionnaire d'intérêt ESG

■ Questions gouvernance



9 – Votre entreprise est-elle organisée pour protéger et garantir la confidentialité des données des collaborateurs et des clients (incidents cybersécurité, RGPD)

10 – Avez-vous recensé vos fournisseurs, et les avez-vous interrogés sur des données environnementales et/ou sociales ?

11 - Répondez-vous à des appels d'offre qui vous questionnent sur votre démarche RSE ? Vos clients sont-ils demandeurs de certifications et de label RSE ?



Le questionnaire d'intérêt ESG

■ Questions « marché »



12 – Rencontrez-vous des difficultés d'accès au crédit ? Avez-vous des lignes de financement importantes qui arrivent à échéance dans les prochaines années et si oui, avez-vous entamé les discussions sur leurs conditions de renouvellement avec vos financeurs ?

13 – Avez-vous réalisé un benchmark de vos reportings (comptes, rapport de gestion...) avec vos concurrents ?

14 – Avez-vous subi des départs de collaborateurs, ou manqué des opportunités de recrutement au profit de vos concurrents ?

PARTIE IV

Les outils existants et à venir de la
CNCC



CONGRÈS
IFEC
Lyon
2023



Conquérir le marché de l'ESG – Démarche pour le CAC

- Acquérir une culture générale avec les formations déjà existantes au catalogue de CNCC Formations
- S'outiller, s'entraîner avec ses pairs, mettre en pratique et valoriser son positionnement durabilité avec « ATOUT RSE© »
(inscription ouverte pour une promotion CAC en novembre)
- Proposer la réalisation du diagnostic de maturité RSE à votre client