

PROGRAMME DE FORMATION

Du bilan carbone au discours client

Formation :	Du bilan carbone au discours client
Langue :	Français
Durée de formation :	14h
Modalités :	En présentiel
Niveau et catégorie :	Intermédiaire - Comprendre et agir
Formateur et contact :	• Juliette JANNES (juliette@rongyisolutions.com) • Maxime KATGELY (maxime@rongyisolutions.com) • Clémence DENARIER (clemence.denarier@rongyisolutions.com) • Vincent STELLA (vincent.stella@rongyisolutions.com)
Contact administratif :	formation@rongyisolutions.com
Dernière mise à jour du programme :	Septembre 2025

Public concerné

Cette formation est à destination d'un public professionnel : fonctions commerciales (ventes, marketing, direction commerciale) en entreprises, fédérations et groupements professionnels, syndicats professionnels...

Le nombre de place par promotion est compris entre 6 et 15 participants par formateur afin de garantir des échanges et un apprentissage de qualité.

Prérequis

Pour accéder à ce module, il est nécessaire d'avoir suivi le cours « Les fondamentaux du changement climatique » ou un module de sensibilisation climat (fresque du climat).

Il est demandé de manier des outils tableurs informatiques.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

1. Comprendre le contexte et les enjeux du bilan carbone

- Expliquer la démarche et la méthodologie du bilan carbone de l'entreprise.
- Identifier les principaux postes d'émissions et les leviers de réduction.

- Situer le bilan carbone dans le cadre réglementaire, concurrentiel et sociétal.
- 2. **Situer l'entreprise par rapport au marché**
 - Comparer les résultats carbone de son entreprise avec ceux du secteur et de ses concurrents.
 - Identifier les points forts et les marges de progrès de l'entreprise dans sa stratégie climat.
 - Comprendre les attentes croissantes des clients (B2B ou B2C) en matière de performance carbone.
- 3. **Intégrer les résultats et les plans d'action carbone dans la pratique commerciale**
 - S'approprier les messages clés issus du bilan carbone pour les intégrer dans un argumentaire commercial.
 - Adapter son discours client en fonction des besoins et sensibilités environnementales de ses interlocuteurs.
 - Valoriser le bilan carbone comme un élément de différenciation et de création de valeur.
- 4. **Renforcer son rôle d'ambassadeur auprès des clients**
 - Répondre de manière pertinente aux questions des clients sur l'impact carbone.
 - Démontrer en quoi l'engagement carbone de l'entreprise renforce la relation de confiance.
 - Contribuer à positionner l'entreprise comme un acteur crédible et engagé dans la transition bas-carbone.

Déroulé de la formation

La formation se déroulera sur une durée totale de 14 heures soit 2 jours.

Jour 1 – Matinée : Comprendre le bilan carbone

- **Introduction et attentes** Présentation du programme – recueil des besoins.
- **Apport pédagogique** (45 min) : Le bilan carbone expliqué simplement (scopes 1, 2, 3, postes d'émissions majeurs, lien avec stratégie RSE et réglementation).
- **Exercice en sous-groupes** (45 min) Cartographier les postes d'émission liés à l'activité commerciale et à la chaîne de valeur.
- **Restitution et échanges** (30 min)..

Jour 1 – Après-midi : Positionner l'entreprise dans son marché

- **Apport** : Benchmark sectoriel et comparaison avec les concurrents.
- **Étude de cas** : Analyse comparative : forces, faiblesses, opportunités.
- **Atelier collectif** : Identifier attentes et objections clients en matière de performance carbone (brainstorming + mise en commun).
- **Synthèse**

Jour 2 – Matinée : Transformer le carbone en arguments commerciaux

- **Rappel et introduction.**
- **Apport pédagogique** : Transformer des données en messages-clés et storytelling adapté aux clients.
- **Exercice pratique** : Construire un pitch carbone (3 minutes, clair et impactant).
- **Mise en situation** : Jeux de rôle : intégrer l'argument carbone dans un entretien commercial (client indifférent / sceptique / exigeant).

- **Debrief collectif**

Jour 2 – Après-midi : Devenir ambassadeur et coconstruire une offre carbone

- **Atelier :** Répondre aux objections fréquentes (« Ça coûte plus cher », « Vos concurrents font mieux », « On ne me le demande pas »).
- **Travail collectif :** Conception d'une **proposition commerciale intégrant le bénéfice carbone** :
 - Définir le besoin du client,
 - Choisir les arguments carbone pertinents,
 - Élaborer une valeur ajoutée différenciante.
- **Restitution & feedback**
- **Plan d'action individuel :** Chaque participant définit 3 actions concrètes à mettre en œuvre.
- **Clôture de la formation :** Synthèse des acquis, engagement collectif, évaluation.

Accessibilité

Nous prenons soin de privilégier des lieux de formation accessibles via les transports en commun et répondant aux normes PMR.

Nos formations sont a priori ouvertes à tous. Cependant en cas de doute, nous vous invitons à prendre contact directement avec **Vincent STELLA (vincent.stella@rongyisolutions.com)**, **Référent Handicap** au sein de róng yì solutions, en amont de la formation. Cela nous permettra, dans la mesure du possible, d'adapter la pédagogie, les activités ou les ateliers en fonction des situations de handicap qui pourraient se présenter. Les échanges avec le Référent Handicap seront bien sûr confidentiels.

Dans le cas (qui n'est pas encore arrivé à ce jour) où nous ne serions pas en mesure de vous dispenser cette formation dans des conditions adaptées, nous vous orienterons vers des partenaires tels que l'Agefiph ou la Maison Départementale des Personnes Handicapées.

Par ailleurs, notre règlement intérieur pour les formations s'applique lors de la session en complément du règlement intérieur propre à chaque structure. Il est disponible dans le « Livret d'accueil » transmis à chaque bénéficiaire de la formation.

Présentation de róng yì solutions

Le cabinet de conseil climat

Lancé en 2020 par des cadres dirigeants de la chimie ayant eu des fonctions opérationnelles et stratégiques, róng yì solutions est un cabinet de conseil basé dans les Alpes avec un rayonnement local et international.

Entreprise à mission, nous nous souhaitons œuvrer à construire un monde adapté au climat et neutre en carbone en 2050. En chinois, róng yì signifie « **simple** » ou « **probable** », et ses idéogrammes portent l'idée de « **s'approprier le changement** »

Présentation du formateur / de la formatrice

Car nous pensons qu'il est important de se connaître et que la formation est avant tout une rencontre entre humains, nous sommes à votre entière disposition pour nous répondre à vos questions ou nous présenter.

Les références et CV de votre intervenante sont joints à ce programme ainsi que le contrat. Ils sont également consultables sur simple demande et seront mis à jour annuellement.

