Economie

Indicateurs de performance

Volet : performance économique

BASE **EC1** Valeur économique directe créée et distribuée, incluant les produits, les coûts opérationnels, prestations et rémunérations des salariés, donations et autres investissements pour les communautés, les résultats mis en réserves, les versements aux apporteurs de capitaux et aux Etats.

BASE **EC2** Implications financières et autres risques et opportunités pour les activités de l'organisation liés aux changements climatiques.

BASE **EC3** Etendue de la couverture des retraites avec des plans de retraite à prestations définies.

BASE **EC4** Subventions et aides publiques significatives reçues.

Volet : présence sur le marché

SUP **EC5** Distribution des ratios comparant le salaire d'entrée de base et le salaire minimum local sur les principaux sites opérationnels.

BASE **EC6** Politique, pratiques et part des dépenses réalisées avec les fournisseurs locaux sur les principaux sites opérationnels.

BASE **EC7** Pertinences d'embauche locale et proportion de cadres dirigeants embauchés localement sur les principaux sites opérationnels.

Volet : impacts économiques indirects

BASE **EC8** Développement et impact des investissements en matière d'infrastructures et des services, principalement publics, réalisés via une prestation commerciale, en nature ou à titre gratuit.

SUP **EC9** Compréhension et description des impacts économiques indirects significatifs, y compris l'importance de ces impacts.

Pertinence

Les données relatives à la performance représentées par les indicateurs de la présente partie ont pour but d'illustrer :

- les flux financiers entre les différentes parties prenantes ;
- et les impacts économiques majeurs de l'organisation sur la société.

La performance économique d'une organisation est fondamentale pour comprendre l'organisation et son potentiel en matière de développement durable. Cette information figure déjà bien, dans de nombreux pays, dans les états et rapports financiers annuels. Les états financiers fournissent des informations sur la situation, les performances et les modifications de la situation financière d'une entité. Ils indiquent également les résultats obtenus par les ressources financières de l'organisation.

L'information moins souvent publiée, mais cependant souhaitée par les lecteurs des rapports de développement durable, est la contribution des organisations à la pérennité des systèmes économiques dans lesquels elles exercent leurs activités. Une organisation peut être financièrement viable, mais ceci a pu être obtenu en générant d'importantes externalités qui ont un impact significatif sur d'autres parties prenantes. Les indicateurs de performance économique sont destinés à mesurer les résultats économiques des activités d'une organisation et leur effet sur un large éventail de parties prenantes.

Les indicateurs de cette partie sont divisés en trois catégories :

1. **Performance économique.** Cette catégorie d'indicateurs traite des impacts économiques directs des activités de l'organisation et de la valeur économique créée par celles-ci.
2. **Présence sur le marché.** Ces indicateurs rendent compte des interactions au sein de marchés spécifiques.
3. **Impacts économiques indirects.** Ces indicateurs mesurent les impacts économiques résultant des activités et des transactions des organisations.

Il existe des liens entre ces différents indicateurs économiques. Les éléments du tableau figurant en EC1, relatifs à la valeur créée, sont rattachés à d'autres indicateurs économiques. Il y a aussi des liens avec les salaires et avantages (EC1-2.1c et EC5), les transactions avec l'Etat (EC1-2.1e et EC4), et les investissements pour la communauté (EC1-2.1f et EC8). Ces indicateurs économiques sont intimement liés à ceux d'autres protocoles, notamment :

- EC1-2.1c, EC5 et LA14 en matière de rémunération ;
- EC1-2.1c, EC3 et LA3 en matière de prestations au bénéfice des salariés ;
- EC1-2.1f, EC6, EC8 et SO1 en matière d'interactions avec les communautés locales ;
- EC2 (risque de changements climatiques) et EN3 (consommation d'énergie directe) ;
- et EC10 (impacts économiques indirects) et SO1 (impacts socioéconomiques sur les communautés).

Définitions

Site opérationnel principal

Site dont les ventes sur ce marché spécifique, les coûts, les versements aux parties prenantes, la production ou l'effectif, représentent une part importante de l'activité totale d'une organisation et sont suffisamment importants pour influencer les décisions de l'organisation ou des parties prenantes. La consolidation de ces sites devrait constituer plus de la moitié de l'activité totale. Les organisations engagées dans l'élaboration de leur rapport doivent identifier et expliquer les critères spécifiques utilisés pour déterminer leurs principaux sites opérationnels. Pour ce faire, elles se réfèreront à la norme comptable internationale 14 (IAS14).

Références générales

- Le site de l'IASB (www.iasb.org) fournit des informations relatives aux normes internationales pertinentes en matière de présentation des états financiers (IFRS).
- Les organisations renseigneront les indicateurs économiques en s'appuyant, le plus souvent possible, sur les données chiffrées issues de leurs états financiers audités ou de leur comptabilité de gestion audités en interne. L'établissement des données doit être réalisé selon :
- les normes internationales pertinentes en matière de présentation des états financiers (IFRS) et les interprétations des normes comptables publiées par l'IASB (certains protocoles d'établissement des indicateurs se réfèrent aux IAS spécifiques devant être consultées) ;

© 2000-2006 GRI

- ou à d'autres normes, nationales ou régionales, internationalement reconnues en matière de reporting financier.

Toute organisation doit clairement indiquer les normes qu'elle a appliquées et fournir les références précises des sources pertinentes consultées.

Publication d'informations sectorielles

Les organisations se réfèreront à la norme comptable internationale 14 (IAS14) pour établir la définition qu'elle donnent au terme « local », tel qu'exigé par les indicateurs EC1, EC5, EC6 et EC7.

EC1 Valeur économique directe créée et distribuée, incluant les produits, les coûts opérationnels, prestations et rémunérations des salariés, donations et autres investissements pour les communautés, les résultats mis en réserves, les versements aux apporteurs de capitaux et aux Etats.

1. Pertinence

Les données relatives à la création et à la distribution de valeur économique donnent une indication fondamentale sur la manière dont l'organisation a créé et crée de la richesse pour ses parties prenantes. Plusieurs éléments du tableau traitant de la valeur économique créée et distribuée (VEC&D) construisent également un profil économique de l'organisation permettant de donner une définition standard pour d'autres indicateurs. S'il est présenté par pays, le tableau de la VEC&D fournit une représentation pertinente de la valeur monétaire directe créée pour les économies locales.

2. Pertinence

2.1 Présentation :

- Quelle que soit l'organisation, les informations en matière de VEC&D devraient, quand cela est possible, être établies à partir de données issues du compte de résultat audité ou de la comptabilité de gestion, auditée en interne. Il est également recommandé que les données relatives à la valeur économique soient établies selon la méthode de la comptabilité d'engagement et présentées dans un tableau comprenant les éléments de base relatifs aux opérations globales de l'organisation, comme présenté dans le tableau ci-dessous.

Ces données peuvent aussi être établies selon la méthode d'une comptabilité de trésorerie si cela peut être justifié ; elles sont publiées dans un tableau composé comprenant les éléments de base listés ci-dessous. Afin de mieux évaluer les impacts économiques locaux, la VEC&D doit être présentée par pays, région ou marché, selon ce qui s'avère le plus significatif. L'organisation identifiera et justifiera ses critères selon lesquels elle détermine ce qui est ou non significatif.

2.2 Guide pour le contenu des lignes du tableau de VEC&Dn

a) Produits :

- Montant net des ventes de produits ou de services égal au montant brut de celles-ci moins les retours, les remises et les réductions.
- Les produits financiers incluent les intérêts reçus sur prêts financiers, les dividendes provenant de la détention d'actions, les redevances et le revenu direct généré par des actifs (locations de biens, par exemple).
- Les produits provenant de la cession d'actifs comprennent les cessions d'immobilisations corporelles (patrimoine, infrastructures, équipement) et les cessions d'immobilisations incorporelles (droits de la propriété intellectuelle, idées et marques, par exemple).

Elément	Commentaire
Valeur économique directe créée	
a) Produits	Ventes nettes plus produits financiers et produits des cessions d'actifs
Valeur économique distribuée	
b) Coûts opérationnels	Versements aux fournisseurs, placements non stratégiques, redevances et gratifications
c) Rémunération des salariés et avantages afférents	Sorties de fonds à l'attention des salariés (paiements courants sans tenir compte des engagements futurs)
d) Versements aux apporteurs de capitaux	Ensemble des versements financiers à l'attention des apporteurs des capitaux de l'organisation
e) Versements à l'Etat (par pays, voir note ci-dessous)	Impôts et taxes bruts
f) Investissements pour la communauté	Contribution volontaire et fonds investis dans la communauté au sens large (y compris les donations)
Valeur économique non répartie (= valeur économique créée - valeur économique distribuée)	Placement, réévaluation en fonds propre, etc.

© 2000-2006 GRI

b) Coûts opérationnels :
- Dépenses effectuées par l'organisation pour l'achat, à l'extérieur, de matières premières, de composants, de prestations et de services. Sont inclus la location de biens, les frais d'utilisation de licences, les gratifications (si elles ont un objet commercial), les redevances, le paiement des intérimaires, les frais de formation du personnel (lors de l'intervention de formateurs externes), leurs équipements de protection individuelle, etc.

c) Rémunération des salariés et avantages afférents :
- La masse salariale correspond aux salaires du personnel, y compris les sommes versées aux organismes publics (taxes sur salaires, cotisations sociales et versements aux caisses de chômage) pour le compte des salariés. Les personnes non salariées exerçant une fonction opérationnelle ne doivent normalement pas être incluses ici mais plutôt dans les coûts opérationnels, en tant que services extérieurs achetés.
- Les avantages sociaux comprennent les prestations habituelles (pension de retraite ou d'invalidité, assurance, voiture de fonction et mutuelle, par exemple) ainsi que d'autres formes d'aide aux salariés : logement, prêt à taux 0 %, prise en charge partielle du titre de transport, bourse d'études et indemnités de licenciement. En revanche, ils excluent la formation, les frais des équipements de protection et toute autre dépense engagée pour l'exercice de la fonction du salarié.

d) Versements aux apporteurs de capitaux :
- Dividendes versés à l'ensemble des actionnaires;
- Paiement des intérêts pour les emprunts contractés.
- Sont également inclus les intérêts relatifs à toute dette ou tout emprunt, pas uniquement à long terme, ainsi que les arriérés sur les dividendes prioritaires.

e) Versements à l'Etat :
- Tous les impôts et taxes (impôt sur les bénéfices, impôts fonciers, etc.) et les pénalités afférentes payées aux niveaux international, national et local. Ne doivent pas être inclus les impôts différés, ceux-ci risquant de ne pas être payés. Dans le cas d'organisations internationales multi-sites, indiquer les impôts et taxes payés par pays. Il convient que l'organisation utilise la définition qu'elle a déjà mise en oeuvre pour la segmentation de son activité.

f) Investissements dans la communauté :
- Donations et investissements de fonds investis dans la communauté, au sens large, dont les bénéficiaires sont extérieurs à l'entreprise. Sont à inclure les contributions à des oeuvres de charité, aux ONG et aux centres de recherche (sans lien avec le service R&D de l'entreprise), les fonds versés afin de favoriser le développement d'infrastructures (de loisirs, par exemple) et de participer au financement direct de programmes sociaux (notamment de projets artistiques et éducatifs). Le montant mentionné doit prendre en compte les dépenses réelles effectuées pendant la période de reporting, et non les promesses d'engagement.
- Dans le cas d'un investissement d'infrastructure, le calcul total du coût de celui-ci comprendra celui des matières, de la main-d'oeuvre et le coût du capital utilisé. L'investissement rapporté pour le soutien d'une structure ou d'un programme déjà en place (financement par une organisation de l'activité quotidienne d'une structure publique, par exemple) inclura, quant à lui, les coûts opérationnels.
- Les investissements dans la communauté n'incluent ni les activités légales et commerciales, ni tout investissement à visée purement commerciale. Les dons à des partis politiques sont, eux, inclus mais également traités plus en détail, séparément, en SO6.
- Tout investissement d'infrastructure mené dans le but premier de répondre à des besoins clés de l'organisation pour son activité (construction d'une route d'accès à une mine ou à une usine, par exemple) ou d'en faciliter l'exploitation doit être exclu de la présente sous-catégorie. Le calcul d'un investissement peut comprendre le coût d'une infrastructure construite hors du champ des principales activités de l'organisation, telle qu'une école ou un hôpital à l'attention des employés et de leur famille.

3. Définitions
Aucune

4. Documentation
Les services financier, de trésorerie et de comptabilité doivent être en possession des informations requises par le présent indicateur.

5. Références
Il convient de se référer aux normes comptables internationales suivantes (IAS) : IAS 12 relative aux impôts sur le bénéfice, IAS 14 : information sectorielle, IAS 18 : produits des activités ordinaires et IAS 19 : avantages du personnel.

EC2 Implications financières et autres risques et opportunités pour les activités de l'organisation liés aux changements climatiques.

1. Pertinence

Les changements climatiques présentent des risques et des opportunités pour les organisations, leurs investisseurs et leurs parties prenantes. En effet, les organisations peuvent être amenées à faire face à des risques matériels entraînés par les modifications des systèmes climatiques et météorologiques. Ces risques comprennent l'impact de l'augmentation des fréquences et de la force des tempêtes, de la hausse du niveau de la mer et de la température ambiante ainsi que celui de la disponibilité en eau, impacts sur le personnel, en matière de santé notamment (maux ou maladies liés à la chaleur), ou sur l'activité, entraînant un transfert de celle-ci.

Les gouvernements instaurant des réglementations pour les activités contribuant aux changements climatiques, les organisations directement ou indirectement à l'origine des émissions se retrouvent confrontées au risque réglementaire par la hausse des coûts ou en raison d'autres facteurs affectant leur compétitivité. Cependant, les limites fixées en matière d'émissions de gaz à effet de serre peuvent également créer des opportunités grâce au développement de nouvelles technologies et de nouveaux marchés. Cela vaut tout particulièrement pour les organisations à même d'utiliser ou de produire de l'énergie et des produits liés à l'énergie de façon plus efficiente.

L'EN16 permet de communiquer sur la quantité totale des émissions de gaz à effet de serre tandis que l'EN18 rend compte des réductions totales atteintes et des initiatives visant à réduire la quantité d'émissions générées par l'organisation.

2. Procédure

2.1 Indiquer si l'organe de gouvernance de l'organisation a pris en compte ou non la question du changement climatique et les risques et opportunités qu'elle présente pour l'organisation.

2.2 Indiquer les risques et/ou opportunités liés aux changements climatiques susceptibles d'avoir des conséquences financières pour l'organisation, notamment :

- des risques dus à des changements physiques associés aux modifications climatiques (impacts des conditions météorologiques sur les maladies liées à la chaleur, par exemple) ;
- des risques réglementaires (coût des activités et des systèmes développés pour la mise en conformité avec les nouvelles réglementations) ;
- des opportunités permettant de fournir de nouvelles technologies et de nouveaux produits ou services afin de répondre aux défis qu'entraînent les changements climatiques ;
- et des avantages compétitifs potentiels pour l'organisation générés par les changements réglementaires ou par des technologiques autres qui répondent aux modifications climatiques.

2.3 Indiquer si la Direction a estimé quantitativement les répercussions financières des changements climatiques sur l'organisation (coût de l'assurance, crédits de carbone, par exemple). Le recours à la quantification, quand elle est possible, s'avère souhaitable. Si les répercussions financières ont fait l'objet de mesures quantitatives, les communiquer en y joignant les outils utilisés.

3. Définitions

Aucune.

4. Documentation

Les comptes rendus ou procès verbaux de l'organe de gouvernance, notamment ceux du comité environnemental, sont susceptibles de contenir les informations requises par le présent indicateur.

5. Références

Aucune.

© 2000-2006 GRI

EC3 Etendue de la couverture des retraites avec des plans de retraite à prestations définies.

1. Pertinence

Lorsqu'un plan de retraite est assuré aux salariés, il constitue un engagement sur lequel les bénéficiaires comptent à long terme pour leurs conditions de vie économiques. Un plan de retraite à prestations définies implique que l'employeur soit en mesure de faire face aux obligations qui en découlent. D'autres types de régimes tels que celui à cotisations définies ne garantissent ni l'accès à un régime de retraite ni la qualité des prestations. Le type de régime choisi a des implications à la fois pour les salariés et pour les employeurs. A l'inverse, un plan de retraite correctement construit peut contribuer à attirer la main-d'oeuvre, à en garantir la stabilité et à aider l'employeur dans sa démarche de planification financière et stratégique à long terme.

2. Procédure

2.1 Identifier si la structure du régime de retraite proposé aux salariés est basée sur :

- un régime de retraite à prestations définies ;
- ou un autre type de régime.

2.2 Dans le cas d'un régime de retraite à prestations définies, identifier si l'employeur assure le versement des rentes prévues au moyen des ressources générales de l'organisation ou d'un fonds détenu et abondé séparément des autres ressources de l'organisation.

2.3 Si les engagements sont couverts au moyen des ressources générales de l'organisation, rendre compte de ces passifs.

2.4 Si ceux-ci le sont au moyen d'un fonds séparé, faire figurer dans le rapport :

- l'estimation de la proportion des engagements couverte par l'actif réservé à cet effet ;
- la base sur laquelle cette estimation a été réalisée ;
- et la date de réalisation de cette estimation.

2.5 Lorsqu'un tel fonds ne permet pas la couverture intégrale des engagements, expliquer la stratégie éventuelle adoptée par l'employeur et le délai imparti pour assurer une couverture intégrale.

2.6 Indiquer le pourcentage du salaire versé par le salarié ou l'employeur pour les cotisations.

2.7 Donner le niveau de participation aux régimes de retraite (à titre obligatoire ou volontaire, à des régimes régionaux/nationaux, à ceux ayant un impact financier, par exemple).

2.8 L'interprétation et les recommandations en matière de calcul du taux de couverture des régimes varient selon les législations (nationales, par exemple). Tenir compte de la législation et des méthodes pertinentes dans ces différents systèmes puis faire figurer dans le rapport les totaux consolidés. Les techniques de consolidation devront être identiques à celles appliquées pour la préparation des états financiers de l'organisation. Noter que la question des régimes de retraite est traitée, avec d'autres sujets afférents, dans l'IAS 19.

3. Définitions

Couverture intégrale

Cas où l'actif égale ou excède les engagements contractés au titre du régime de retraite.

4. Documentation

Les services financier et de comptabilité doivent être en possession des informations requises par le présent indicateur

5. Références

- La norme comptable internationale IAS 19 relative aux avantages du personnel.

EC4 Subventions et aides publiques significatives reçues.

1. Pertinence

Le présent indicateur permet de mesurer la contribution apportée par les gouvernements hôtes aux organisations. La connaissance de celle-ci, comparée aux taxes et impôts versés, contribue à dresser un portrait équilibré des transactions entre l'organisation et l'Etat.

2. Procédure

2.1 Indiquer la valeur financière globale estimée selon la méthode de la comptabilité des engagements des éléments suivants :

- allègements/déductions fiscales ;
- subventions ;
- aides à l'investissement, à la recherche , au développement et autres types d'aides ;
- compensations ;
- exemptions de redevances ;
- aides financières accordées par un ou plusieurs organismes de crédit à l'exportation ;
- incitations financières ;
- et toute autre aide financière publique accordée ou à recevoir.

2.2 Préciser si l'Etat fait partie de l'actionnariat.

3. Définitions

Aide financière significative

Toute somme importante reçue directement ou indirectement qui ne résulte pas d'une transaction sur les biens et services mais qui constitue une incitation ou une compensation pour des actions menées, le coût d'un actif ou des dépenses engagées. Le prestataire de cette aide financière n'en attend pas de retour financier direct.

4. Documentation

Des éléments de l'IAS 20 sont repris individuellement par les comptables mais ne sont pas requis par le présent indicateur.

5. Références

- La norme comptable internationale IAS 20 relative à la comptabilisation des subventions publiques et informations à fournir sur l'aide publique.

© 2000-2006 GRI

EC5 Distribution des ratios comparant le salaire d'entrée de base et le salaire minimum local sur les principaux sites opérationnels.

1. Pertinence

Favoriser les conditions de vie économiques est pour l'organisation un des moyens d'investir dans ses salariés. Le présent indicateur permet de rendre compte de la manière dont l'organisation contribue à ce bien-être économique sur ses principaux sites opérationnels. Il donne également une indication de la compétitivité de l'organisation en termess de rémunération de ses salariés et fournit les informations pertinentes nécessaires à l'évaluation de son effet sur le marché du travail local. Proposer des salaires au-dessus du minimum requis peut contribuer à consolider les relations au sein de l'organisation, encourager la loyauté de ses salariés et en renforcer sa légitimité sociale. Cet indicateur s'avère surtout pertinent pour les organisations dont une part importante de la rémunération du personnel est fortement liée aux législations relatives au salaire minimum.

2. Procédure

2.1 Identifier si une part significative des salariés est rémunérée sur la base de salaires minima liés aux législations.

2.2 Comparer, en termess de pourcentage, le salaire minimum local au salaire d'entrée de base défini par l'organisation sur les principaux sites opérationnels.

2.3 Identifier les écarts de ratios entre les principaux sites opérationnels.

2.4 Indiquer la distribution du ratio salaire d'entrée de base/salaire minimum.

2.5 Préciser la définition utilisée pour choisir les « principaux sites ».

2.6 Pour les organisations dont la main d'oeuvre est intégralement composée de salariés, convertir le salaire en taux horaire.

2.7 Signaler l'absence éventuelle de salaire minimum local ou indiquer s'il varie pour les différents sites opérationnels principaux. Dans le cas où différents minima sont susceptibles de servir de référence, exposer celui qui est utilisé.

3. Definitions

Salaire minimum local

Le salaire minimum renvoie à la rémunération minimale légale versée par heure, ou autre unité de temps, de travail effectué. Certains pays ayant de nombreux salaires minimaux (par Etat/province ou catégorie socioprofessionnelle, par exemple), identifier le salaire minimum retenu.

Salaire d'entrée de base

Rémunération proposée à un nouvel employé pour un poste à temps plein de catégorie socioprofessionnelle la plus basse. N'est pas prise en compte la rémunération des stagiaires ou apprentis.

4. Documentation

Les sources d'information potentielles comprennent les services paie ou financier de l'organisation, les services de trésorerie ou de comptabilité. La législation pertinente de chaque pays/région où est menée l'activité peut également fournir des informations utiles ici.

5. Références

Aucune.

EC6 Politique, pratiques et part des dépenses réalisées avec les fournisseurs locaux sur les principaux sites opérationnels.

1. Pertinence

L'influence potentielle d'une organisation sur l'économie locale ne se limite pas à l'embauche de personnel local ni au versement de salaires ou d'impôts. En soutenant l'activité locale au sein de la chaîne d'approvisionnement, l'entité peut indirectement attirer d'autres investissements en faveur de l'économie environnante.

C'est en partie en générant des impacts économiques positifs sur une zone qu'une organisation peut y établir ou consolider la légitimité de son activité, son « droit d'exploiter ou d'opérer ». L'utilisation de fournisseurs locaux assure l'approvisionnement de l'entité, contribue à la stabilité économique locale et s'avère être un gage d'efficacité accrue lorsque le lieu d'activité est isolé. La proportion des achats effectués au sein d'une zone représente également un facteur important tant pour l'économie que pour la qualité des relations au sein de cette dernière. L'impact global de l'approvisionnement en local dépend aussi, toutefois, de la pérennité des fournisseurs.

2. Procédure

2.1 Donner la définition géographique du terme « local » pour l'organisation.

2.2 Indiquer l'existence ou l'absence d'une politique ou de pratiques courantes favorisant l'utilisation de fournisseurs locaux à l'échelle de l'organisation ou pour certain de ses sites.

2.3 Pour les calculs suivants, il convient de noter que les pourcentages sont basés sur les factures et engagements réalisés au cours de la période de reporting (comptabilité d'engagements).

2.4 Si cette politique ou ces pratiques existent, stipuler, en pourcentage, la part du budget achats des principaux sites opérationnels réservée aux fournisseurs locaux (% de biens et de fournitures achetés localement, par exemple). Les achats locaux peuvent être gérés sur les budgets du site concerné ou centralisés au siège.

2.5 Indiquer les critères de sélection des fournisseurs (coûts, performances environnementale et sociale, par exemple) et leur localisation géographique.

3. Définitions

Fournisseur local

Entité fournissant des matières premières, produits et services basée sur la même zone géographique que l'organisation acheteuse (absence de transactions transnationales entre l'organisation et le fournisseur). La définition géographique du terme « local » est susceptible de varier, une ville, une région ou un petit pays pouvant être considéré et désigné comme tel.

4. Documentation

Aucune.

5. Références

Aucune.

© 2000-2006 GRI

EC7 Procédure d'embauche locale et proportion de cadres dirigeants embauchés localement sur les principaux sites opérationnels.

1. Pertinence

Le recrutement de personnel et de cadres dirigeants comporte un certain nombre de critères à considérer. S'assurer que parmi les cadres dirigeants figurent des salariés originaires de la région d'implantation s'avère à la fois bénéfique pour la communauté locale et pour l'organisation alors plus à même d'en comprendre les besoins. Le choix d'une équipe managériale diversifiée comprenant des membres locaux renforce le capital humain, la capacité de l'organisation à mieux comprendre les besoins locaux et bénéficie à l'économie locale.

2. Procédure

2.1 Indiquer l'existence ou l'absence d'une politique globale ou de pratiques courantes au sein de l'organisation favorisant le recrutement de salariés locaux sur les principaux sites opérationnels.

2.2 Si cette politique globale ou ces pratiques existent, donner la proportion de cadres dirigeants locaux employés sur les principaux sites opérationnels. Calculer ce pourcentage à partir de données relatives aux postes à temps plein.

2.3 Préciser la définition appliquée pour le terme « cadres dirigeants ».

3. Définitions

Local
Qualifie tout individu né ou résidant légalement, à titre permanent (citoyen naturalisé, détenteur d'un visa permanent, par exemple), dans la zone géographique d'implantation de l'organisation. Lors du reporting, celle-ci peut choisir d'en donner sa propre définition, une ville, une région ou un petit pays pouvant être considéré et désigné comme local. Cette définition devra toutefois être clairement exposée.

4. Documentation

Les services du personnel ou des ressources humaines doivent être en possession des informations requises par le présent indicateur.

5. Références

Aucune.

EC8 Développement et impact des investissements en matière d'infrastructures et des services, principalement publics, réalisés via une prestation commerciale, en nature ou à titre gratuit.

1. Pertinence

Une organisation influe sur l'économie non seulement en créant de la valeur économique et en la distribuant mais également en investissant dans des infrastructures. L'impact de ses investissements peut se répercuter au-delà de ses propres activités et sur une longue période. Ces investissements peuvent comprendre le domaine des transports, des services publics, des aménagements sociaux, sportifs ou médicaux dans la communauté. Ces investissements, ajoutés à ceux concernant directement les activités de l'entité, traduisent la contribution en capital qu'elle apporte à l'économie.

2. Procédure

2.1 Explain the extent of development (e.g., size, cost, duration) of significant investments and support, and the current or expected impacts (positive or negative) on communities and local economies. Indicate whether these investments and services are commercial, in-kind, or pro bono engagement.

2.2 Exposer si l'organisation a ou non mené une évaluation des besoins en infrastructures ou en services de la communauté. Si oui, en décrire brièvement les résultats.

3. Définitions

Infrastructure

Equipements ou installations (station de distribution d'eau, route, école ou hôpital, par exemple) réalisés dans le but premier de fournir un service ou un bien d'intérêt général, plutôt que commercial, duquel l'organisation ne cherche pas à tirer de profit économique direct.

Appui aux services publics

Prestation d'intérêt général pour la communauté dont les coûts opérationnels sont pris en charge par l'organisation ou dont les prestations nécessaires sont fournies par son propre personnel. Les services publics peuvent y être inclus.

4. Documentation

Les services financier, de trésorerie ou de comptabilité doivent être en possession des informations requises par le présent indicateur.

5. Références

Aucune.

© 2000-2006 GRI

EC9 Compréhension et description des impacts économiques indirects significatifs, y compris l'importance de ces impacts.

1. Pertinence

Les impacts économiques indirects contribuent fortement à l'influence économique d'une organisation dans un contexte de développement durable. A la différence des impacts économiques directs et de l'influence du marché tendant à se concentrer sur les conséquences immédiates des flux financiers vers les parties prenantes, les impacts économiques indirects incluent les impacts supplémentaires générés par la circulation monétaire dans l'économie.

Les impacts économiques directs ont souvent pour mesure la valeur des transactions entre l'organisation et ses parties prenantes tandis que les impacts indirects en expriment les résultats, parfois non monétaires. Ces impacts indirects constituent un aspect important du rôle de l'organisation en tant que participant ou agent du changement socioéconomique, ou du développement des économies plus particulièrement. Il est essentiel que leur évaluation et analyse rendent compte de la relation entre ceux-ci et les communautés locales et économies régionales.

D'un point de vue managérial, les impacts économiques indirects permettent d'indiquer où se situent les risques potentiels en terme de réputation ainsi que les opportunités favorisant une plus grande pénétration d'un marché ou renforçant la légitimité sociale de l'organisation.

2. Procédure

2.1 Expliquer le travail entrepris afin de comprendre les impacts économiques indirects de l'organisation aux niveaux national, régional ou local.

2.2 Citez des exemples d'impacts économiques indirects, positifs et négatifs, tels que :

- la modification de la productivité des organisations, des secteurs ou de toute l'économie (via un recours ou diffusion accrus des technologies de l'information, par exemple) ;
- le développement économique au sein de zones très défavorisées (nombre de personnes à charge pour un salaire unique par foyer, par exemple) ;
- l'impact économique résultant de l'amélioration ou de la détérioration des conditions sociales ou environnementales (mutation du marché de l'emploi local via la disparition de petites exploitations familiales au profit de grandes plantations ou impacts économiques de la pollution, par exemple) ;
- l'accès à certains produits et services pour les revenus modestes (l'attribution de prix préférentiels pour les médicaments, permettant de contribuer à l'amélioration de la santé de la population alors plus à même de participer activement à l'économie, tout comme l'accès à certaines structures normalement inaccessibles aux personnes à faibles revenus) ;
- les métiers mis en valeur dans la chaîne d'approvisionnement ou de distribution (en évaluant les impacts de la croissance ou de la contraction de l'activité de l'organisation sur ses fournisseurs, par exemple) ;
- la stimulation, le développement ou la limitation des investissements directs à l'étranger (ex. : l'expansion ou la fermeture d'infrastructures implantées dans un pays émergent peut conduire respectivement à accroître ou à réduire ces investissements) ;
- l'impact économique résultant de la délocalisation partielle ou totale des activités de l'organisation (externalisation à l'étranger) ;
- et l'impact généré par l'utilisation de produits et de services (ex. : lien entre schémas de croissance économique et utilisation de certains produits et services).

2.3 Indiquer l'importance des impacts au regard des priorités des parties prenantes et de points de comparaison externes tels que normes nationales et internationales, protocoles et programmes politiques.

3. Définitions

Impact économique indirect

Conséquence supplémentaire résultant de l'impact direct des transactions financières et des flux financiers entre une organisation et ses parties prenantes.

Impact économique

Changement du potentiel productif de l'économie susceptible d'influencer le bien-être d'une communauté ou d'une partie prenante et les perspectives de développement à plus long terme.

4. Documentation

Aucune.