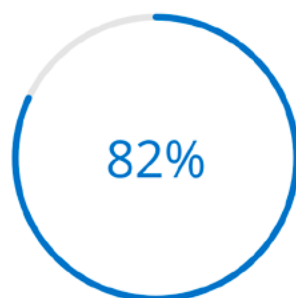


**La RSE devient une démarche incontournable pour les entreprises. En effet, le client devient actif, il n'est plus un simple consommateur mais un consommacteur.**

Il est important de souligner que les consommateurs **déclarent être influencés** par le caractère responsable d'une marque lors de l'acte d'achat. Près d'un consommateur sur deux est prêt à payer plus cher pour une **marque responsable**. **Le client est enfin pris en compte.**



des clients jugent qu'une mauvaise politique RSE ternit l'image de l'entreprise

Depuis quelques temps, la **plateforme NOOS** permet à chaque individu via un système de vote et de crédit de demander aux adhérents de choisir :

- quels projets leur tient à cœur
- quels projets ils souhaitent financer

Enfin, ce mode opératoire permet à chaque **consommacteur** d'avoir une transparence totale sur l'engagement et aussi sur l'impact des actions RSE de l'entreprise qu'il parraine.

Découvrez dans cet article, [«quand le client devient acteur d'une stratégie RSE efficace»](#).

Source : [Economie matin](#) – Paolo GAROSCIO – 09/12/2020

