

3. RISQUES



Question récurrente : Est-ce que l'affirmation suivante est plutôt une menace ou une opportunité ?

RISQUE 01 Le plus important est que la stratégie de l'entreprise ait été établie dans le passé

Menace

§ 4.1



Tous les trois ans en moyenne, il convient de vérifier l'adéquation de la stratégie au contexte de l'entreprise, aux attentes et besoins des parties prenantes. Menace car la date de l'élaboration de la stratégie n'est pas précisée

RISQUE 02 Le contexte de l'entreprise est un élément qui peut être pris en considération (même si le chef a oublié de le dire)

Menace

§ 4.1



C'est une exigence de la norme et c'est incontournable. Cela fait partie des premiers travaux à réaliser puisque la validation de la stratégie de l'entreprise en dépend

RISQUE 03 Chercher à anticiper l'évolution des attentes des parties prenantes concernant la performance énergétique est du temps perdu (si c'est le chef qui le dit)

Menace

§ 4.2



L'objectif de l'entreprise étant, entre autres, d'optimiser sa performance énergétique, connaître les évolutions des attentes des parties prenantes est un facteur clé de succès pour l'avenir

RISQUES

RISQUES

RISQUES

RISQUES

RISQUES

4. QCM (questionnaire à choix multiples)



QCM 01 Des affirmations suivantes, laquelle est correcte ?

1. Un produit peut être certifié ISO 50001
2. Un service peut être certifié ISO 50001
3. Le système de management d'une entreprise peut être certifié ISO 50001
4. Toute entreprise de plus de 100 personnes doit être certifiée ISO 50001

§ 0.1



Un produit est certifié d'un point de vue technique d'après un référentiel tel que CE 023 pour un appareil médical par exemple. Seul, le système de management de l'énergie d'une entreprise peut être certifié ISO 50001. La certification est volontaire pour toute entreprise quel qu'en soit la taille

QCM 02 Dans les 7 principes de management de la qualité on peut trouver (même si le chef n'a pas d'opinion) :

1. La démarche qualité
2. L'implication du personnel
3. La politique
4. L'approche par les risques

§ 0.2



Seule l'implication du personnel fait partie des 7 principes de management de la qualité avec l'orientation client, le leadership de la direction, l'approche processus, l'amélioration continue, la prise de décision fondée sur des preuves et les relations de partenariat avec les parties prenantes. La démarche qualité est une notion plus ample qu'un principe. La politique s'appuie sur les 7 principes et fournit un cadre pour fixer les objectifs. L'approche par les risques entre dans l'ISO 50001 version 2018 mais pas dans les 7 principes de management de la qualité

QCM 03 Dans le cycle PDCA de Deming le A (Act) est pour :

1. Analyser
2. Agir
3. Améliorer
4. Adapter

§ 0.3



Analyser est dans le C (Check)

Question récurrente : Est-ce que l'affirmation suivante est plutôt une bonne pratique ou un écart à éviter ?

Bonne pratique § 4.1 ★

Pour comprendre le contexte de l'entreprise, la direction doit déterminer en priorité les enjeux internes et externes

Écart à éviter § 4.1 ★★

La direction doit d'abord déterminer les enjeux internes et externes

Écart à éviter § 4.2 ★★

Il faut déterminer les parties prenantes concernées par le système de management de l'énergie et analyser leurs besoins et attentes

6. CAS

**CAS 01 CONTEXTE**

Situation : les enjeux externes et internes exercent une influence sur l'orientation stratégique et la performance globale de l'entreprise

Défi : comment comprendre l'influence des enjeux externes et internes ?

Solution 1 : surveiller et passer en revue régulièrement les enjeux

Solution 2 : déterminer l'influence positive ou négative de chaque enjeu

Solution 3 : utiliser les outils SWOT et PESTEL

§ 4.1



Toutes ces activités sont très utiles pour analyser le contexte

CAS 02 CLIENTS ET BESOINS

Situation : depuis quelques mois l'entreprise connaît une stagnation des ventes. Les non-conformités commencent à remplir la prison

Défi : quelle solution choisir pour inverser la situation ?

Solution 1 : se démarquer de la concurrence avec des prix très bas

Solution 2 : recruter un commercial sortant d'une grande école

Solution 3 : aller au contact des clients et identifier le problème

§ 4.2



Trouver les causes des non-conformités, mettre en place un plan d'action, discuter franchement avec les clients, comprendre leurs besoins et attentes est une condition préalable au redressement de l'entreprise

Pratiquer des prix très bas est audacieux mais ce n'est pas une garantie de succès et peut avoir des conséquences financières désastreuses

Un nouveau commercial peut apporter des bénéfices mais cela prend beaucoup de temps et demande un investissement conséquent

CAS 03 DOMAINE D'APPLICATION DU SMEn

Situation : nous devons tenir à jour le domaine d'application du SMEn sous la forme d'un document

Défi : que faire pour déterminer le domaine d'application du SMEn ?

Solution 1 : justifier chaque exigence non applicable dans un document

Solution 2 : tenir à jour le domaine d'application du SMEn (les sites, les processus, les produits et services) comme une procédure

Solution 3 : prendre en compte les exigences des parties prenantes et les produits et services fournis

§ 4.3



Toutes ces activités sont utiles pour déterminer le domaine d'application du SMEn