



Les **BONS COUPS** en DÉVELOPPEMENT DURABLE en **HÔTELLERIE**

**SADC
+CAE**

ÉNERGIE

ÉCONOMIE D'ÉNERGIE ET CONFORT DE VOTRE CLIENTÈLE : OUI C'EST POSSIBLE !

- Opter pour un système de gestion d'énergie intelligent alliant : confort de votre clientèle, contrôle et économie d'argent !
- Installer des thermostats électroniques et économiser jusqu'à 10 % de vos frais de chauffage annuel.
- Changer votre éclairage traditionnel par la technologie DEL permet de réaliser 85 % d'économie.
- Rester à l'affût des incitatifs financiers disponibles.
- Installer des minuteries pour l'éclairage extérieur.
- Installer des détecteurs de mouvements dans les corridors et les salles de bain.
- Privilégier les d'équipements homologués ENERGY STAR (réfrigérateurs, convoyeurs, cuisinière).

GAZ À EFFET DE SERRE

SOYEZ INNOVANT !

- Proposer à vos clients de compenser les émissions de gaz à effet de serre produites pendant leur séjour, par exemple, par l'achat d'un arbre !
- Demander à vos fournisseurs d'éteindre le moteur de leur camion quand ils viennent vous livrer de la marchandise permet de réduire les coûts pour vos fournisseurs et de diminuer le bruit et les émanations de diesel autour de vos installations.

- Installer une ou des bornes de recharge pour voiture électrique.
- Procurer à votre clientèle un service de navette pour les différents points d'intérêts.
- Offrir des billets pour le transport en commun sur place.
- Proposer un système de location de vélo.
- Proposer un programme de remboursement du transport en commun pour vos employés.

MATIÈRES RÉSIDUELLES

JETEZ MOINS, C'EST RENTABLE ! PARCE QUE C'EST UNE ATTENTE DE VOTRE CLIENTÈLE !

- Prendre conseil auprès d'un expert pour optimiser la gestion de vos matières résiduelles !
- Repenser vos façons de faire ! Par exemple, les serviettes qui ne répondent plus aux critères d'excellence peuvent être utilisées pour l'entretien ménager.
- Opter pour du papier hygiénique et des mouchoirs contenant 100 % de fibres recyclées post-consommation et en parler !
- Éviter le gaspillage en installant des distributeurs (savons, shampoing, revitalisant, lotion) au lieu de fournir des petites bouteilles individuelles dans les salles de bain des chambres.
- Éviter l'utilisation de contenants à usage unique dans les chambres et dans la salle à manger.
- Se munir de pichets d'eau et de vaisselle réutilisable dans le cadre des réunions d'affaires.



CONSOMMATION DE MATIÈRES ET ACHAT LOCAL

DEVENEZ PARTENAIRE DE VOTRE ÉCONOMIE LOCALE

- Utiliser des papiers contenant des fibres post-consommation (papier de toilette, papier mouchoirs, papier d'impression, etc.).
- Privilégier le café équitable et l'indiquer.
- Choisir des draps et des serviettes fabriqués avec du coton biologique.
- Privilégier les fournisseurs locaux.
- Se distinguer en approvisionnant vos chambres de savons, toiles, meubles, d'artistes locaux! Vos chambres deviendront des expositions artistiques!

EAU

CONSCIENTISEZ VOTRE CLIENTÈLE

- Installer des toilettes à faible débit (vérifier avec le plombier), lors de rénovation.
- Installer des dispositifs de réduction de débit sur les robinets.
- Installer des pommeaux de douche à économie d'eau.
- Prévoir un système de collecte de l'eau de pluie pour l'entretien des aménagements paysagers.

EMPLOYÉS

FAVORISEZ L'ATTRACTION ET LE TAUX DE RÉTENTION DES TALENTS

- Faire preuve de flexibilité dans les horaires (conciliation travail/famille/étude).
- Réaliser des rencontres d'équipe sur une base régulière pour améliorer la communication, l'efficacité et le sentiment d'appartenance dans l'équipe.
- Déléguer des projets aux employés en vue d'améliorer l'entreprise.
- Faire des évaluations de votre personnel? Comment valoriser vos employés?
- Impliquer les employés dans votre démarche d'écoresponsabilité!
- Se doter d'une politique salariale équitable.

CLIENTÈLE

DES VALEURS BONNES POUR L'IMAGE AUSSI

- Sonder votre clientèle : est-elle satisfaite de l'accueil de vos employés? De l'ambiance et du confort des chambres? De la qualité des repas offerts? Cela vous donnera des pistes pour maximiser l'expérience client et ainsi la fidéliser.
- Offrir à votre clientèle un service d'événements et de réunions écoresponsables clé en main afin de vous démarquer de la concurrence!
- Offrir une salle de conditionnement physique pour la clientèle.
- S'associer avec des fournisseurs locaux (restaurants, magasins, activités, etc.) pour l'offre de rabais à votre clientèle.

NOTES

Pour information supplémentaire, n'hésitez pas à communiquer avec la SADC et le CAE de votre région.

sadc-cae.ca