



PME-ETI :
comprendre et
décarboner votre
scope 3

MASTERCLASS

PME-ETI : comprendre et décarboner votre scope 3



Anne-Clémence Barbier
Associée
Magelan



Raphaël Linois
Consultant sénior
Magelan

**Qui a déjà réalisé un Bilan Carbone
au niveau de son entreprise ?**

**Pour qui le “scope 3” représentait
plus de 50% de l’empreinte carbone ?**

Pourquoi cette thématique ?

1. Beaucoup de PME et ETI commencent à agir sur leurs émissions “internes” (énergie, déplacements, déchets, etc.)...
1. ...mais elles peinent à s’attaquer à leur chaîne de valeur parce qu’elles n’ont pas les mêmes ressources qu’un grand groupe, ou que la structure de leur marché ne leur permet pas.
1. Pendant ce temps, le climat continue de se dérégler.
1. Alors, quels leviers peuvent avoir ces entreprises pour accélérer la décarbonation de leur activité ?
1. Cette présentation vise à donner un cadre de réflexion et des exemples inspirants aux PME et ETI pour les aider à s’attaquer à leur scope 3.

**commençons par détricoter
la notion d'empreinte carbone**

**l'empreinte carbone d'une entreprise reflète la
quantité de CO₂ générée par ses activités**



en réalité de tous les gaz à effet de serre (CO₂, CH₄, N₂O, etc.)
mais pour simplifier on compte en équivalent CO₂, ou CO₂e

le principe du calcul est simple

on liste les activités induites par l'entreprise

on collecte les données

on trouve un convertisseur (facteur d'émission)

on multiplie et on obtient l'empreinte carbone

Chauffer les bureaux

132 000 kWh d'électricité

x

60 gCO₂e / kWh

=

8 tCO₂e

Acheter du matériel informatique

80 ordinateurs fabriqués

x

185 kgCO₂e / ordinateur

=

15 tCO₂e

Acheter des matières premières pour sa production

1000 tonnes de chocolat

x

12 t CO₂e / tonne

=

12 000 tCO₂e

Consommer du carburant pour les véhicules de fonction

12 000 litres

x

2.7 kgCO₂e/litre

=

32 tCO₂e

on classe les sources d'émissions par scopes

scope 1	scope 2	scope 3			
Émissions directes de GES	Émissions indirectes associées à l'énergie	Émissions indirectes associées aux produits achetés	Émissions indirectes associées au transport	Émissions indirectes associées aux produits vendus	Autres émissions indirectes
Emissions directes des sources fixes de combustion	Consommation d'électricité	Achats de biens	Transport de marchandise amont	Utilisation des produits vendus	Autres émissions indirectes
Emissions directes des sources mobiles de combustion	Consommation d'énergie autre que l'électricité	Immobilisations de biens	Transport de marchandise aval	Actifs en leasing aval	
Emissions directes des procédés hors énergie		Gestion des déchets	Déplacements domicile-travail	Fin de vie des produits vendus	
Emissions directes fugitives		Actifs en leasing amont	Déplacements des visiteurs et des clients	Investissements	
Emissions issues de la biomasse (sols et forêts)		Achats de services	Déplacements professionnels		

l'entreprise n'a pas le même niveau de contrôle sur tous les scopes



Scope 1 & 2

Sources d'émissions
entièrement contrôlées par
l'entreprise

Elle est la seule à pouvoir
agir dessus



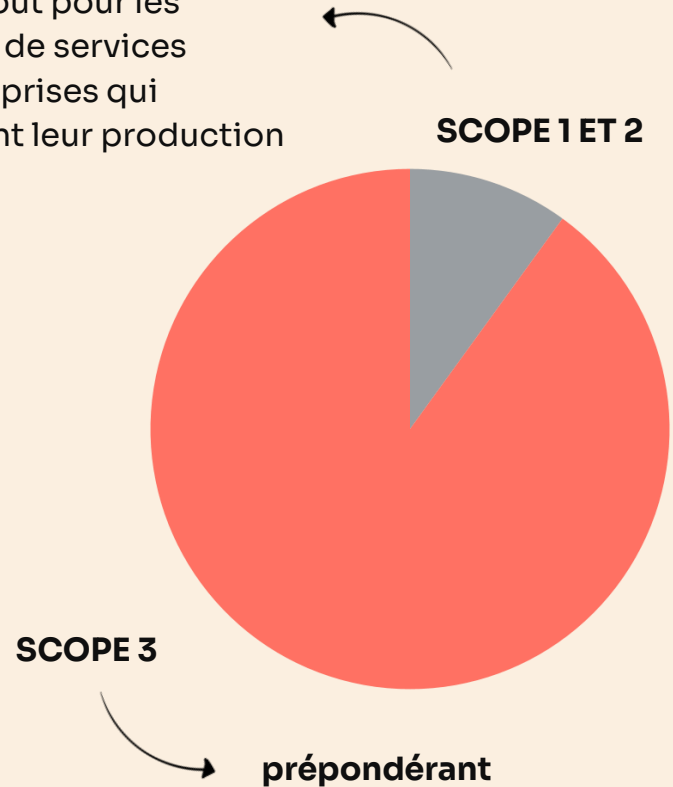
Scope 3

Sources d'émissions "induites"
par l'activité de l'entreprise

D'autres parties prenantes sont
impliquées

le profil carbone d'une entreprise ressemble souvent à cela

limité, surtout pour les entreprises de services ou les entreprises qui externalisent leur production



**la majorité de mon
empreinte vient de mes
fournisseurs
et je n'ai pas de leviers**

ce qui est décevant pour les entreprises

**aucun de nos fournisseurs
potentiels ne communique
l'empreinte carbone de ses
prestations**

l'enjeu est donc de parvenir à décarboner ce scope 3

**on a identifié
3 grandes tactiques**

TACTIQUE #1

**agir sur la performance
carbone de son fournisseur**

TACTIQUE #2

**collaborer avec d'autres
pour amplifier son action**

TACTIQUE #3


**repenser son activité
plus en profondeur**

TACTIQUE #1

agir sur la performance carbone de son fournisseur



agir sur la performance carbone de son fournisseur

envoyer un signal 

principales sources d'émission identifiées

**une fois le constat posé, vous pouvez envoyer
un signal à vos parties prenantes**

votre compréhension de la situation,
votre intention et la nécessité de
collaborer

agir sur la performance carbone de son fournisseur

envoyer un signal ✍️

**cela peut prendre
plusieurs formes**

Communication
d'entreprise


Email
d'information à
ses fournisseurs

Invitation à une
présentation



Terre Adélice (fabrication de glaces) a convié ses principaux fournisseurs sur son site pour leur présenter sa démarche RSE et mieux connaître leurs pratiques

agir sur la performance carbone de son fournisseur


initier le dialogue 

cela permet souvent d'initier le dialogue



ce qu'à fait **Isosign** (entreprise de signalisation) en présentant l'intensité carbone de ses approvisionnements en aluminium à ses 2 fournisseurs les plus émetteurs pour engager la discussion sur les pistes de réduction

agir sur la performance carbone de son fournisseur

initier le dialogue 

communiquer son intérêt pour les enjeux environnementaux n'est pas vain



selon la **Science-Based Target initiative**,
si 2 entreprises demandent à un même
fournisseur de reporter ses données
environnementales, il y a 68% de chances
qu'il le fasse

agir sur la performance carbone de son fournisseur

donner un coup de pouce 🖋️🖋️

vous pouvez aussi donner un coup de pouce à vos fournisseurs



en leur apportant des recommandations,
des outils ou encore en coordonnant des initiatives

agir sur la performance carbone de son fournisseur

donner un coup de pouce 🐦🐦

Le Petit Ballon (distribution de vin en ligne) a constitué un collectif de vignerons et organisé des groupes de travail sur les pratiques régénératives, en partenariat avec l'association **Pour une agriculture du vivant**



agir sur la performance carbone de son fournisseur

donner un coup de pouce 🍴🍴

L'ETI agroalimentaire **Laiterie de Saint-Denis-de-l'Hôtel** accompagne gratuitement ses fournisseurs de lait à réaliser un diagnostic carbone de leur exploitation, via l'outil de calcul d'impact CAP 2ER



agir sur la performance carbone de son fournisseur

s'engager à ses côtés 🖋️🖋️🖋️

enfin, vous pouvez **vous engager** à ses côtés

créer des conditions tarifaires
et contractuelles favorables

investir pour faciliter
leur décarbonation

agir sur la performance carbone de son fournisseur

s'engager à ses côtés 🐦🐦🐦

Heppner (transport & logistique) a par exemple investi dans un réseau de stations privées de GNV pour ses sous-traitants et garantit des prix négociés sur le gaz et l'achat de véhicules au GNV/biogaz



agir sur la performance carbone de son fournisseur

s'engager à ses côtés 🖋️🖋️🖋️



Afin de maintenir une filière de filature bas-carbone en France, l'entreprise textile **1083** est devenue premier actionnaire de son fournisseur de fils et de tissage dans les Vosges.

agir sur la performance carbone de son fournisseur

s'engager à ses côtés 🌿🌿🌿

BCA Expertise est soutenu par plusieurs de ses clients dont **Thélem Assurances** dans le déploiement de son offre bas-carbone



il est parfois nécessaire de chercher du soutien



pour garder le momentum
voire donner un coup
d'accélérateur à sa démarche



pour résoudre des blocages
inhérents à la structure de son
marché

TACTIQUE #2

collaborer avec d'autres pour amplifier son action

identifier du soutien
local ou institutionnel 🖋️

coopérer avec un ou plusieurs pairs 🖋️🖋️

créer ou rejoindre un
collectif sectoriel 🖋️🖋️🖋️

collaborer avec d'autres pour amplifier son action

identifier du soutien local ou institutionnel ✍️

**au niveau territorial, certaines entreprises
peuvent partager les mêmes obstacles à la
décarbonation**

collaborer avec d'autres pour amplifier son action

identifier du soutien local ou institutionnel ✍️

elles ont intérêt à se fédérer pour mutualiser des pratiques et réfléchir aux solutions de façon écosystémique

collaborer avec d'autres pour amplifier son action

identifier du soutien local ou institutionnel

Le réseau **GREEN** fédère une centaine d'entreprises basées entre Chamonix et Annemasse qui recherchent et mutualisent des pratiques bas-carbone locales autour de l'économie circulaire, la mobilité et l'énergie

Dans le cadre de son groupe de travail sur l'économie circulaire, le réseau GREEN a par exemple noué un partenariat avec la plateforme Upcyclea, qui met en lien l'offre et la demande locale en matériaux de réemploi pour le bâtiment.



collaborer avec d'autres pour amplifier son action

identifier du soutien local ou institutionnel ✍️



Les **conventions territoriales** de la CEC permettent de réfléchir de façon commune avec d'autres entreprises de son territoire et les acteurs publics et institutionnels. C'est aussi un levier pour sensibiliser et embarquer ses fournisseurs.

collaborer avec d'autres pour amplifier son action

identifier du soutien local ou institutionnel ✍️

**l'Ademe a aussi pour objectif d'encourager
la décarbonation de filières et de territoires**

collaborer avec d'autres pour amplifier son action

identifier du soutien local ou institutionnel

The screenshot shows the Ademe website interface. At the top, there are logos for the French Republic and Ademe, along with the slogan 'Comprendre, s'inspirer, agir'. A search bar is visible. The main navigation menu includes 'ACCUEIL FINANCER VOTRE PROJET', 'ÉTUDES & CONSEIL', 'INVESTISSEMENT', 'ANIMATION & COMMUNICATION', and 'RECHERCHE & INNOVATION'. The page title is 'Appel à Projets ACT France 2022 - Deuxième Période'. Below the title, it states 'APPELS À PROJETS - CLOS (jusqu'au 30/11/2022 - 12:00 - Heure de Paris)'. The main text describes the call for projects within the ACT (Assessing low Carbon Transition) framework, aiming to support companies with decarbonation strategies. A sidebar on the left contains a 'Etes vous concerné ?' section with links to 'Le détail de l'aide', 'Préparez votre dossier', 'Liste des lauréats', and 'Informations utiles'. The main content area also has a 'Etes vous concerné ?' section explaining that two types of project structures are prioritized: collective projects supported by donors (large companies) and collective projects supported by legitimate entities (associations, banks, etc.). At the bottom, it specifies 'Quel(les) région(s) ou pays proposent ce dispositif ? National'.

L'Ademe lance depuis 2022 des appels à manifestation d'intérêt réguliers pour des **démarches collectives** autour de la méthodologie ACT.

Le dispositif s'adresse à des donneurs d'ordre dans des chaînes de valeur ou fédérations pour qu'ils embarquent leur écosystème dans la réalisation d'une stratégie climat robuste et ambitieuse.

En réunissant toutes les parties prenantes, la démarche permet d'agir directement au bon niveau.

collaborer avec d'autres pour amplifier son action

coopérer avec un ou plusieurs pairs 🐦🐦

il est parfois nécessaire de coopérer avec un ou plusieurs pairs pour enclencher la décarbonation de sa filière

collaborer avec d'autres pour amplifier son action

coopérer avec un ou plusieurs pairs 🌶️🌶️

PME spécialisée dans la
conception et la distribution de
vêtements de sports de glisse (CA
2021 : 28M€)

c'est ce qu'a fait **Picture** pour décarboner l'énergie de ses fournisseurs textiles

Enjeux carbone principalement
sur la phase de fabrication des
vêtements qui est sous-traitée

Volonté d'agir sur
l'empreinte carbone de ses
principaux fournisseurs

Faible poids dans le chiffre
d'affaire de ses
fournisseurs

collaborer avec d'autres pour amplifier son action

coopérer avec un ou plusieurs pairs 🌶️🌶️



Pour agir sur l’empreinte de ses fournisseurs, **Picture** a d’abord identifié les marques de l’industrie avec qui ils avaient des partenaires industriels communs, afin d’initier des discussions.

Les marques co-financent un audit énergétique chez les partenaires identifiés, pour identifier les leviers de décarbonation.

Elles décident ensuite collectivement de financer les actions recommandées (isolation, électrification de processus, installation de panneaux solaires...) - à hauteur de leur volume de production dans l’usine.

collaborer avec d'autres pour amplifier son action

créer ou rejoindre un collectif sectoriel 🐦🐦🐦

néanmoins, lorsqu'un secteur est très concurrentiel, les entreprises qui agissent sur leur empreinte carbone sont désavantagées

collaborer avec d'autres pour amplifier son action

créer ou rejoindre un collectif sectoriel 🐦🐦🐦

**prenons l'exemple d'une entreprise textile
qui veut décarboner ses activités**

collaborer avec d'autres pour amplifier son action

créer ou rejoindre un collectif sectoriel 

elle devra relocaliser sa production dans un pays où l'énergie est moins carbonée, ou bien financer des investissements chez ses sous-traitants




Ce qui induit des coûts supplémentaires


collaborer avec d'autres pour amplifier son action

créer ou rejoindre un collectif sectoriel 🐦🐦🐦

et également produire des vêtements plus durables, en moins grande quantité



Et donc arrêter de multiplier les collections et de vendre en promotion pour écouler les stocks



Ce qui risque de leur faire perdre des parts de marché

collaborer avec d'autres pour amplifier son action

créer ou rejoindre un collectif sectoriel 🐦🐦🐦

dans un marché où ses concurrents ne prennent pas les mêmes engagements, l'entreprise sera désavantagée économiquement



cela s'appelle la "prime au vice"

collaborer avec d'autres pour amplifier son action

créer ou rejoindre un collectif sectoriel 🐦🐦🐦

530 membres
aujourd'hui



face à cela, plusieurs entreprises du secteur textile ont constitué un collectif pour demander plus de régulation de leur industrie

Plaidoyer autour de 3 axes :

1. Réduction du volume de vêtements neufs
2. Relocalisation des activités
3. Développement du secteur de la réparation et du réemploi

TACTIQUE #3

repenser son activité plus en profondeur

changer de fournisseur 🗡️

changer son modèle 🗡️🗡️🗡️

changer son produit 🗡️🗡️

repenser son activité plus en profondeur

changer de fournisseur ✍️

dans certains cas, il est plus efficace de changer de fournisseur plutôt que de faire changer son fournisseur

repenser son activité plus en profondeur

changer de fournisseur 

services généraux, IT, flotte de véhicules...



**pour les produits/services non-stratégiques,
l'utilisation de groupements d'achat existants se généralise
pour identifier des fournisseurs moins carbonés**

repenser son activité plus en profondeur

changer de fournisseur 🌶️

La centrale d'achats **Qantis** permet
de comparer les fournisseurs sur
leur performance RSE

QANTIS ^{CO} MEMBRE DE LA COMMUNAUTÉ POUR LE CLIMAT Centrale d'achats Conseils Les outils digitaux Qui sommes-nous ? L'écosystème QANTIS

CENTRALE D'ACHATS POUR PME / ETI

PME / ETI, achetons mieux ensemble !

Grâce à la mutualisation des achats de nos 30 000 entreprises adhérentes, **vous gagnez du temps, réalisez des économies et structurez vos achats pour gagner en rentabilité.**

→ Contactez-nous pour faire des économies !

Rejoignez QANTIS, la centrale d'achats des PME / ETI et bénéficiez des mêmes avantages que les grands groupes

- Réalisez 27% d'économies
- Gagnez du temps
- Structurez et optimisez vos achats
- Pilotez avec des outils digitaux

repenser son activité plus en profondeur

changer de fournisseur 🖋️

POURQUOI ADHÉRER À PACTE PME ?

1 Accélérer son activité, ses transformations et développer ses compétences :

PACTE PME propose aux adhérents de participer à ses deux programmes de formation phares en bénéficiant d'une remise commerciale de 20 % par inscrit et par programme :

Destination ETI Express : 4 jours de formation pour gagner en compétitivité et saisir toutes les opportunités pour accélérer son développement par de la mise en relation avec de grands groupes, prestataires et intervenants au sein du programme

Destination RSE : 1 journée et demi pour accélérer sa transition vers un nouveau modèle d'entreprise orienté RSE en présence de grands comptes et d'investisseurs responsables

PACTE PME organise une dizaine de conférences d'actualité, webinars par an sur des thématiques et enjeux phares pour les entreprises

L'objectif est multiple : nourrir et accélérer les compétences des participants en les confrontant à des thématiques et enjeux centraux pour appréhender leur marché et l'environnement macro et mésoéconomique.

Exemple de conférences : le management du changement, la résilience en temps de crise, l'entreprise responsable, l'intelligence artificielle, la politique industrielle, le partage de la valeur, etc.

2 Gagner en visibilité auprès des grands groupes et des autres entreprises (ETI, PME)

PACTE PME met en place un Hub digital accessible aux PME adhérentes. Ce Hub permettra :

- De faire des « appels à idées » et des « appels à solutions » entre entreprises
- D'accélérer les opportunités de dialogue entre les PME et les grands comptes et entre les PME elles-mêmes ;
- De mettre en valeur les PME adhérentes en communiquant sur leur activité, offres et besoins sur la plateforme et en les rendant plus visibles auprès des grands groupes et ETI

PACTE PME offrira aux adhérents les informations d'accès à certaines plateformes d'appels d'offres, notamment publiques. Par exemple, Direction des achats de l'Etat (D.A.R)

3 Accéder aux informations clés du marché et de l'action publique en direction des entreprises

PACTE PME permettra aux adhérents de participer aux enquêtes d'opinion auprès des PME et des Grands Groupes « afin d'avoir accès à leurs résultats.

PACTE PME mettra à disposition des adhérents un accès à la bibliothèque numérique des données PACTE PME ou seront consultables :

- L'information sur les aides publiques et nationales pour les PME (via des newsletters etc.)
- Les informations sur les guichets / structures d'accompagnement pour TPE et PME (cabinets de conseil, organisme de formation, pôles de compétitivité, CC etc.)
- Le contenu pédagogique de nos formations en ligne

PACTE PME reliera aux adhérents les principaux dispositifs nationaux et régionaux permettant aux entreprises de se développer ou de se protéger (crise ; cybersécurité...)

en mettant en relation 15,000 PME et 40 grands groupes, l'association **Pacte PME** est un espace privilégié de mutualisation des pratiques d'achats moins carbonés

repenser son activité plus en profondeur

changer de fournisseur 

**pour les produits/services stratégiques,
il est nécessaire d'y aller par étape**

repenser son activité plus en profondeur

changer de fournisseur ✍️

L'entreprise **Vazard Home** (ébénisterie et agencement sur-mesure) a d'abord commencé par faire une veille active sur des fournisseurs de matériaux alternatifs.

Puis elle a introduit graduellement de nouveaux fournisseurs pour que les commerciaux s'approprient les nouveaux produits.

La bascule définitive vers le nouveau fournisseur est faite une fois que le discours commercial est rodé et qu'il y a une première traction sur les ventes



repenser son activité plus en profondeur

changer son produit 🖋️🖋️

**on peut aussi repenser
la composition de son produit**

repenser son activité plus en profondeur

changer son produit 🐦🐦

✗ produit pétro-sourcé

✓ produit bio-sourcé

Théolaur Peintures expérimente progressivement des formules à base d'algues, avec l'objectif de monter progressivement en compétences sur les matériaux biosourcés.



repenser son activité plus en profondeur

changer son produit 🐦🐦

✗ d'origine animale

✓ d'origine végétale



La laiterie **Maison Collet** commercialise des desserts végétaux pour diversifier l'alimentation de ses clients et réduire l'impact de l'élevage

repenser son activité plus en profondeur

changer son modèle 🖋️🖋️🖋️

**enfin, un changement plus structurel de son activité
peut être pertinent**

repenser son activité plus en profondeur

changer son modèle 🖋️🖋️🖋️

**pour aller vers un modèle moins
consommateur de ressources**

SOBRIÉTÉ

SOBRIÉTÉ

SOBRIÉTÉ

repenser son activité plus en profondeur

changer son modèle 🖋️🖋️🖋️

**pour le climat, le meilleur produit ou service
est (souvent) celui qu'on ne fait pas**




la sobriété est le premier levier
de décarbonation

repenser son activité plus en profondeur

changer son modèle 🖋️🖋️🖋️

**changer son modèle peut aussi devenir un
avantage compétitif**



un modèle moins consommateur de
ressources est un modèle plus résilient
dans un monde à +2 degrés

repenser son activité plus en profondeur

changer son modèle 🦋🦋🦋

c'est le cas des modèles basés sur la **fonctionnalité**



En 2023, l'entreprise de vente de poêles à bois **Cocon** va introduire une activité de location de solutions de chauffages. Dans ce modèle, elle gère et maintient un parc de poêles, ce qui réduit son besoin en matières premières tout en maintenant ses revenus. D'ici 2030, elle compte réaliser 50% de son activité sur ce modèle.

repenser son activité plus en profondeur

changer son modèle 🦋🦋🦋

ou des modèles **circulaires**



Pour réduire ses achats de verre, poste d'émission majeur de son bilan, le brasseur **Ninkasi Fabriques** a relancé un système de consigne. Cela l'amène à travailler avec de nouveaux partenaires sur les aspects techniques et logistiques.

repenser son activité plus en profondeur

changer son modèle 🦋🦋🦋

Le promoteur immobilier **Id&al Groupe** a récemment changé sa mission pour réorienter son activité vers la rénovation de logements anciens en centre-ville



ID&AL
groupe

enfin, il est possible de repositionner son activité sur des marchés moins consommateurs de ressources



L'entreprise de BTP **Mazaud** est en train de diversifier ses activités vers la rénovation du bâti existant et de former ses équipes aux techniques de la rénovation

**en résumé, il y a
3 grandes tactiques**

TACTIQUE #1

**agir sur la performance
carbone de son fournisseur**

TACTIQUE #2

**collaborer avec d'autres
pour amplifier son action**

TACTIQUE #3

**repenser son activité
plus en profondeur**

Avez-vous des questions ?

Recevoir le guide complet



anne-clemence.barbier@magelan.eco



raphael.linois@magelan.eco

**Chaque dixième de degré compte,
chaque année compte,
chaque choix compte**

MERCI