



MASTER CLASS

PME-ETI : comprendre et décarboner votre scope 3

**Guide pratique pour dirigeant.e.s et
acheteurs.euses**



Big



Nous, c'est Magelan

Une équipe d'ingénieurs, de consultants et de formateurs réunis autour de l'envie d'accélérer la transition des organisations vers des modèles bas-carbone et toujours convaincus qu'il est possible de changer la donne.

Les membres de notre équipe sont répartis entre Paris, Lyon, Bordeaux et Nantes.



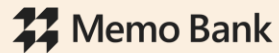


Nous accélérons la transition des organisations vers des modèles bas-carbone

Magelan est un cabinet de conseil et un organisme de formation spécialisé sur les enjeux climatiques et environnementaux.

Nous aidons nos clients - PME, ETI, investisseurs - à agir au bon niveau, en les accompagnant avec pragmatisme et enthousiasme.

En parallèle, nous développons des projets innovants et des ressources utiles pour contribuer plus largement à la transition.





Nous intervenons pour compter, expliquer, conseiller et prêter main-forte

Vous êtes une PME / ETI

Nous vous aidons à intégrer la transition écologique dans vos activités et à agir au bon niveau.

Nous proposons des missions de Bilan Carbone et de Stratégie Climat.

Nous sommes référencés Diag Décarbon'Action et ACT Pas-à-Pas. Nous proposons des missions Flash grâce à notre méthode Le Board du Climat.

Notre équipe dispose d'expertises sur les secteurs où l'enjeu climat est fortement matériel : industrie, agro-agri, distribution, BTP, etc.

Vous êtes investisseur

Nous vous aidons à déployer des initiatives en faveur du climat et de l'environnement, en interne et avec vos participations.

Nous proposons des missions d'analyse de portefeuille, de Due Diligence ou encore de mise en transition de participations.

Nous travaillons principalement avec des sociétés de Capital Investissement et de Capital Développement, ainsi qu'avec des fonds spécialisés sur la décarbonation des PME.

Vous souhaitez former vos équipes

Nous aidons vos équipes à comprendre ces nouveaux sujets et à les intégrer dans leur réalité opérationnelle.

Nous concevons et animons des programmes de formations, en ligne ou sur site, pour des établissements d'enseignement supérieur, des entreprises financières, des cabinets de conseil et des grandes entreprises.

Nous créons des contenus (études, analyses sectorielles, MOOC, etc.) à destination de vos équipes ou de vos parties prenantes (fournisseurs, clients, etc.).



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 généré 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

Effectuer des déplacements en avion

800 000 km parcourus

x

190 gCO₂ / km.passager

=

152 tCO₂e

Consommer du carburant pour les véhicules de fonction

12 000 litres

x

2.7 kgCO₂e/litre

=

32 tCO₂e

Réaliser les procédés de fabrication (externalisés à un sous-traitant)

2 400 000 kWh d'électricité

x

300 gCO₂e / kWh

=

720 tCO₂e

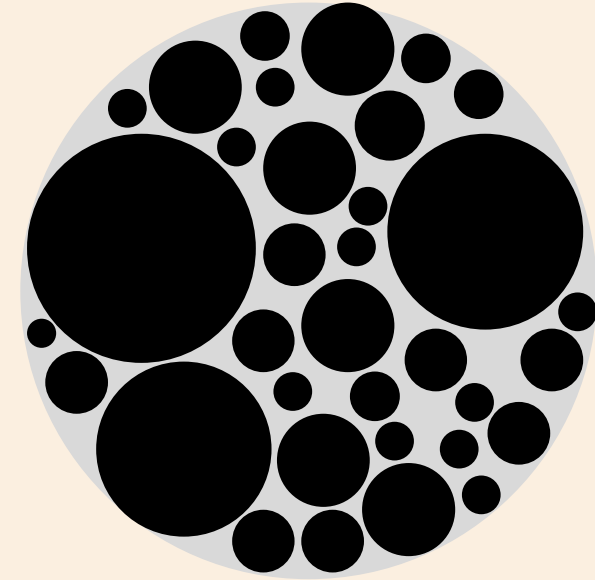




on obtient



**la quantité totale de
CO2eq induite par
l'entreprise**



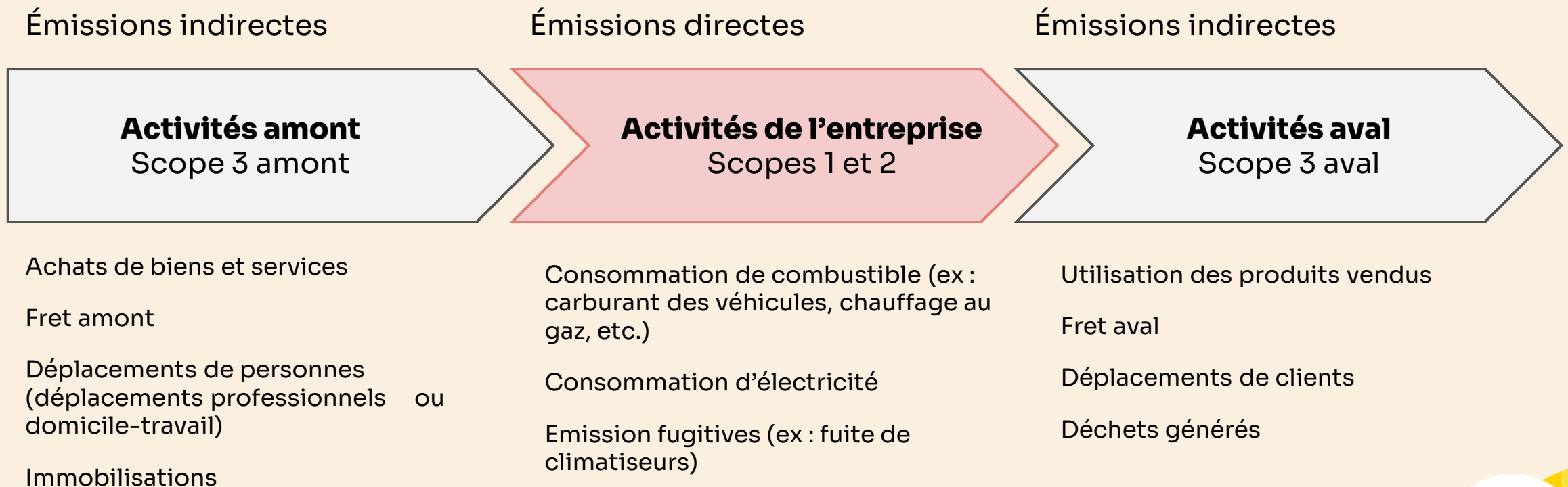
le détail par activité



ce qui s'appelle
l'empreinte carbone

on classe les sources d'émissions par scopes

MASTER CLASS



Big

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

MASTER CLASS



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

Big

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

MASTER CLASS

	contrôle direct par	
Chauffer les bureaux	entreprise	→ Scope 1-2
Acheter du matériel informatique	fournisseur (fabricant)	→ Scope 3
Effectuer des déplacements en avion	fournisseur (compagnie aérienne)	→ Scope 3
Consommer du carburant pour les véhicules de fonction	entreprise	→ Scope 1-2
Réaliser les procédés de fabrication (externalisés à un sous-traitant)	fournisseur (usine)	→ Scope 3

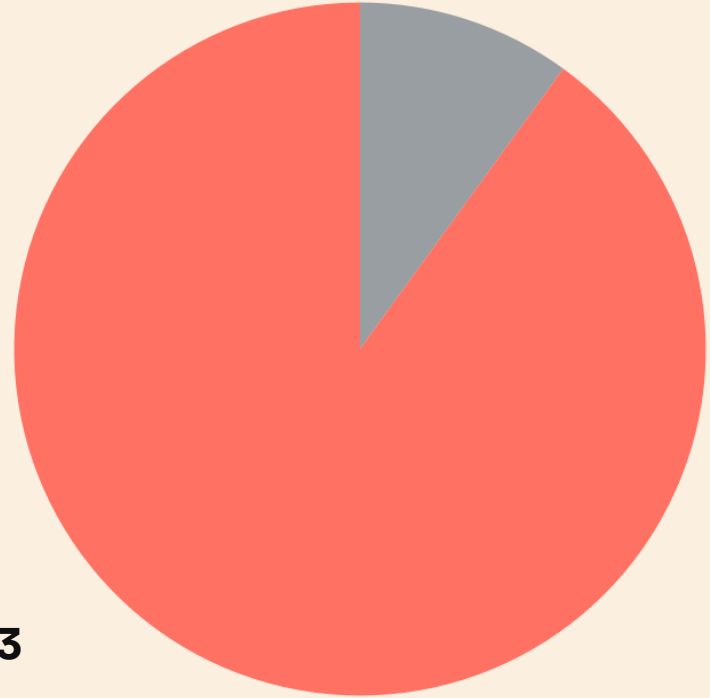
Big



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

SCOPE 1 ET 2

le profil carbone d'une entreprise ressemble souvent à cela



SCOPE 3

prépondérant



**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 n'affiche 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**

**on a identifié
3 grandes tactiques**

TACTIQUE #1

agir sur la performance carbone de son fournisseur



agir sur la performance carbone de son fournisseur

envoyer un signal 🌶️

MASTER CLASS

principales sources d'émission identifiées

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

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

Big

agir sur la performance carbone de son fournisseur

envoyer un signal 🌶️

MASTER CLASS

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

Big

agir sur la performance carbone de son fournisseur

initier le dialogue 🌶️

MASTER CLASS

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

👁️👁️ Etude de cas *Isosign* en annexe

Big

agir sur la performance carbone de son fournisseur

initier le dialogue 🌶️

MASTER CLASS

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

selon Science-Based Targets,
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 🌶️🌶️

MASTER CLASS

vous pouvez aussi donner un coup de pouce à vos fournisseurs



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

Big

agir sur la performance carbone de son fournisseur

donner un coup de pouce 🌶️🌶️

MASTER CLASS

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**



g

agir sur la performance carbone de son fournisseur

donner un coup de pouce 🌶️🌶️

MASTER CLASS

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 d'évaluation environnementale **CAP 2ER**



agir sur la performance carbone de son fournisseur

s'engager à ses côtés 🌶️🌶️🌶️

MASTER CLASS

enfin, vous pouvez vous engager à ses côtés

créer des conditions tarifaires
et contractuelles favorables

investir pour faciliter
leur décarbonation

Big

agir sur la performance carbone de son fournisseur

s'engager à ses côtés 🌶️🌶️🌶️

MASTER CLASS

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



Big

👁️👁️ Etude de cas *Heppner* en annexe

agir sur la performance carbone de son fournisseur

s'engager à ses côtés 🌶️🌶️🌶️

MASTER CLASS



← 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.

Big

agir sur la performance carbone de son fournisseur

s'engager à ses côtés 🌶️🌶️🌶️

MASTER CLASS

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

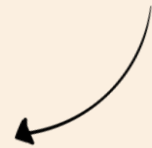


Big

👁️👁️ Etude de cas *BCA Expertise x Thélem Assurances* en annexe



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 

MASTER CLASS

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

Big



collaborer avec d'autres pour amplifier son action

identifier du soutien local ou institutionnel 

MASTER CLASS

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

Big

collaborer avec d'autres pour amplifier son action

identifier du soutien local ou institutionnel 🌶️

MASTER CLASS

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.



Big

collaborer avec d'autres pour amplifier son action

identifier du soutien local ou institutionnel

MASTER CLASS



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.

La **communauté du Coq Vert** animée par Bpifrance et l'Ademe permet une émulation positive au niveau régional et national.



Big



collaborer avec d'autres pour amplifier son action

identifier du soutien local ou institutionnel 

MASTER CLASS

plusieurs dispositifs institutionnels encouragent également les démarches collectives



Big

collaborer avec d'autres pour amplifier son action

identifier du soutien local ou institutionnel

MASTER CLASS

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 breadcrumb trail reads: 'Entreprises > Accueil Financer votre projet > Appel à Projets ACT France 2022 - Deuxième Période > Appel à Projets ACT France 2022 - Deuxième Période'. The main heading is 'Appel à Projets ACT France 2022 - Deuxième Période' with a sub-heading 'APPELS À PROJETS - CLOS (Jusqu'au 30/11/2022 - 12:00 - Heure de Paris)'. Below this, there is a description of the initiative and a list of navigation options: 'Etes vous concerné ?' (selected), 'Le détail de l'aide', 'Préparez votre dossier', 'Liste des lauréats', and 'Informations utiles'. The 'Etes vous concerné ?' section explains that two types of projects are prioritized: those supported by large companies and those supported by various entities like associations and banks. At the bottom, it lists 'National' as the region(s) proposing the device.

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.

Big

collaborer avec d'autres pour amplifier son action

identifier du soutien local ou institutionnel 🌶️

MASTER CLASS

L'Accélérateur décarbonation de Bpifrance rassemble à chaque promotion une centaine de PME-ETI qui veulent structurer leur stratégie climat autour de la méthodologie ACT. Le programme est ponctué de moments collectifs qui participent à créer une émulation positive.



Big



collaborer avec d'autres pour amplifier son action

coopérer avec un ou plusieurs pairs 🌶️🌶️

MASTER CLASS

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

Big

collaborer avec d'autres pour amplifier son action

coopérer avec un ou plusieurs pairs 🌶️🌶️

MASTER CLASS

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

Big

collaborer avec d'autres pour amplifier son action

coopérer avec un ou plusieurs pairs 🌶️🌶️

MASTER CLASS



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



Big



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**



Big

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

Big

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

Big

collaborer avec d'autres pour amplifier son action

créer ou rejoindre un collectif sectoriel



MASTER CLASS

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



cela s'appelle la "prime au vice"

Big

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

Big



collaborer avec d'autres pour amplifier son action

créer ou rejoindre un collectif sectoriel



**enfin, lorsqu'un secteur est très règlementé,
l'entreprise a très peu de marge de manoeuvre
pour agir sur son empreinte carbone**



Big



collaborer avec d'autres pour amplifier son action

créer ou rejoindre un collectif sectoriel



MASTER CLASS

**s'impliquer dans une initiative sectorielle
peut aider à faire changer les règles**



Big

collaborer avec d'autres pour amplifier son action

créer ou rejoindre un collectif sectoriel



MASTER CLASS



En Bourgogne, la forme et le poids de la bouteille sont réglementés, ce qui laisse peu de marge de manœuvre aux vignobles pour agir seuls sur le conditionnement.

L'interprofession des **Vins de Bourgogne** travaille donc avec des vignerons volontaires pour définir un plan d'action commun pour le vignoble et ensuite avec les verriers pour des nouveaux modèles de bouteilles standardisés



Big

TACTIQUE #3
repenser son activité plus en profondeur



repenser son activité plus en profondeur

changer de fournisseur 🌶️

MASTER CLASS

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

Big



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**




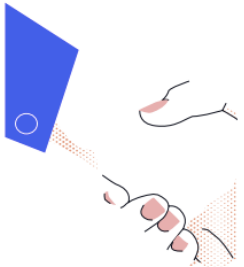


repenser son activité plus en profondeur

changer de fournisseur 🌶️

MASTER CLASS

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, présents et intervenants au sein du programme

Destination RSE : 1 journée et demie pour accélérer sa transition vers un nouveau modèle d'entreprise orienté RSE en présence de grands comptes et d'investisseurs responsables
- 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.E)
- 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 et/ou d'avoir accès à leurs résultats.

PACTE PME mettra à disposition des adhérents un accès à la bibliothèque numérique des données PACTE PME où 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, CCI etc.)
 - Le contenu pédagogique de nos formations en ligne

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

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 micro et macroéconomique

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.

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


Big

repenser son activité plus en profondeur

changer de fournisseur 🌶️

MASTER CLASS

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

QANTIS  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

Big



repenser son activité plus en profondeur

changer de fournisseur 🌶️



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

Big

repenser son activité plus en profondeur

changer de fournisseur 🌶️

MASTER CLASS

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



👁️ Etude de cas *Vazard Home* en annexe

Big

repenser son activité plus en profondeur

changer de fournisseur 🌶️

MASTER CLASS



En 2021, **Camif** décide de relocaliser son approvisionnement pour réduire son empreinte carbone, alors que 20% de son chiffre d'affaires est issu de produits fabriqués en Asie.

Elle renonce ainsi à plusieurs fournisseurs étrangers pour travailler exclusivement avec 185 partenaires en France et en Europe, réduisant son empreinte carbone de 800 tCO₂e.

Pour les offres où il n'existe aujourd'hui pas d'alternative locale, Camif a fait le choix de renoncer à certaines matières et certains univers, mais a misé sur le made in France comme avantage compétitif.

Big



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 🌶️🌶️



MASTER CLASS

**si votre entreprise fabrique des biens matériels,
il est nécessaire de questionner leur cahier des
charges et d'initier une démarche d'éco-conception**



Big

repenser son activité plus en profondeur

changer son produit 🌶️🌶️

❌ produit pétro-sourcé

✅ produit bio-sourcé

MASTER CLASS

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



Big

repenser son activité plus en profondeur

changer son produit 🌶️🌶️

❌ d'origine animale

✅ d'origine végétale

MASTER CLASS



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

Big

repenser son activité plus en profondeur

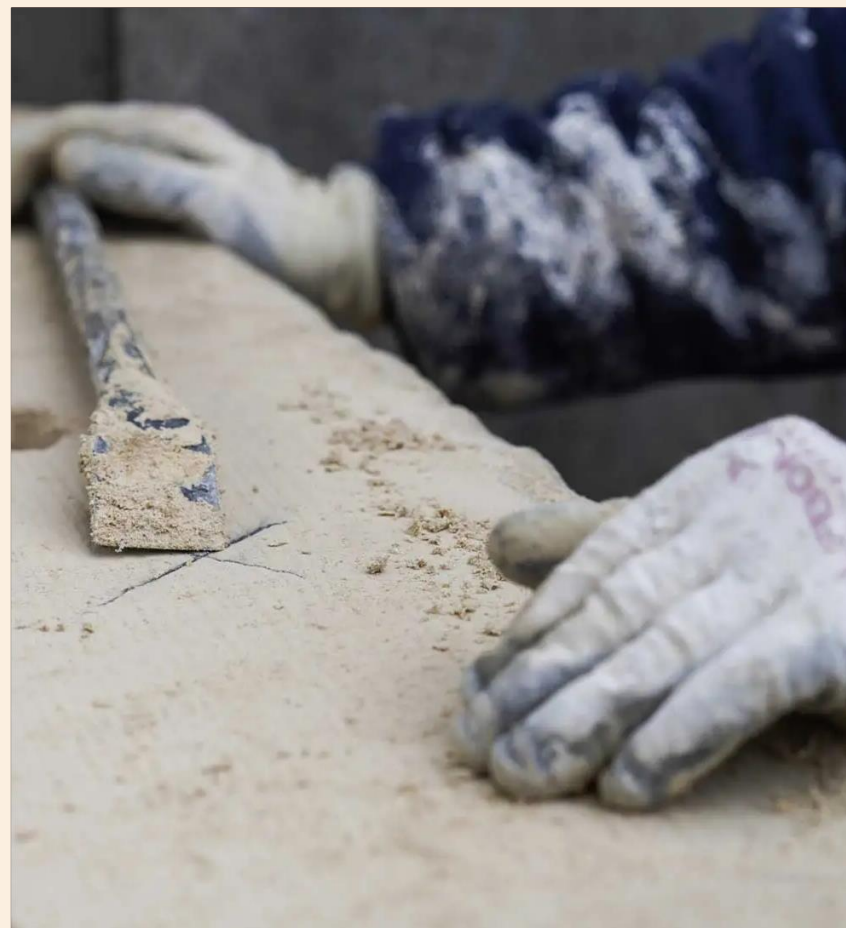
changer son produit 🌶️🌶️

❌ issue d'une production énergivore

✅ issue d'une production sobre

MASTER CLASS

Le constructeur **Verrechia** remplace le béton par de la pierre de taille et des matériaux bio-sourcés



Big



repenser son activité plus en profondeur

changer son produit 🌶️🌶️

MASTER CLASS

❌ avec des matières premières “neuves”

✅ avec des matières premières recyclées



Pour réduire l’empreinte de ses matières premières (71% des émissions), **Veja** active différents leviers d’éco-conception.

L’entreprise a développé un cuir végétal 4 fois moins émissif que le cuir animal (97% des émissions de matière).

Le caoutchouc naturel est privilégié au caoutchouc de synthèse (73% d’émissions de CO2e en moins).

Les autres fibres utilisées sont issues de matières recyclées (polyester, jute, coton).

Big



repenser son activité plus en profondeur

changer son modèle 🌶️🌶️🌶️



MASTER CLASS

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



Big



repenser son activité plus en profondeur

changer son modèle 🌶️🌶️🌶️



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

Big

SOBRIÉTÉ

SOBRIÉTÉ

SOBRIÉTÉ



repenser son activité plus en profondeur

changer son modèle 🌶️🌶️🌶️

MASTER CLASS

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



la sobriété est le premier levier
de décarbonation

Big

repenser son activité plus en profondeur

changer son modèle 🌶️🌶️🌶️

MASTER CLASS

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

Big

repenser son activité plus en profondeur

changer son modèle 🌶️🌶️🌶️

MASTER CLASS

c'est le cas des modèles basés sur la fonctionnalité



Dans l'optique de réduire ses achats d'aimants, le fabricant de paliers magnétiques **SKF Magnetic Mechatronics** envisage de basculer vers un modèle de fonctionnalité, où les aimants sont récupérés en fin de vie pour être re-commercialisés. Cela nécessite de développer des nouveaux services autour de la réparation et de la logistique.

👁️ Etude de cas *SKF Magnetic Mechatronics* en annexe

Big

repenser son activité plus en profondeur

changer son modèle 🌶️🌶️🌶️

MASTER CLASS

c'est le cas des modèles basés sur la fonctionnalité



→ **Eram** a lancé un service de location de chaussures (entre 20 et 30€ par mois), qui sont reconditionnées après usage, puis proposées en offre de seconde main. L'ACV réalisée sur cette nouvelle offre pointe une réduction de près de 30% de l'empreinte carbone par rapport à un achat classique.

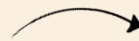
Big

repenser son activité plus en profondeur

changer son modèle 🌶️🌶️🌶️

MASTER CLASS

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.

Big

👁️👁️ Etude de cas *Ninkasi Fabriques* en annexe

repenser son activité plus en profondeur

changer son modèle 🌶️🌶️🌶️

MASTER CLASS

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




Big

on résumé



la grande majorité des émissions d'une entreprise sont situées dans sa chaîne de valeur

le fameux "scope 3" 





ce qui nécessite qu'elle travaille avec ses parties prenantes si elle veut se décarboner



dans ce domaine, les PME/ETI n'ont pas les mêmes leviers que des grands donneurs d'ordre

car elles ont généralement trop peu de ressources et de poids sur leurs parties prenantes

**mais il est possible
d'avancer de façon
structurée et efficace**

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**



**comme les entreprises inspirantes citées
dans cette étude**



👁️ voir la liste complète en annexe



maintenant à vous de jouer

GUIDE PRATIQUE POUR DÉCARBONER SA CHAÎNE DE VALEUR

à destination
des PME et ETI

▼ Magelan

Organiser une
présentation de l'étude
dans votre entreprise 🌶️



Prévoir un atelier “décarboner
ma chaîne de valeur”
avec Magelan 🌶️🌶️

Remerciements

Nous tenons à remercier chaleureusement toutes les personnes qui ont permis à cette étude de voir le jour. En premier lieu, les dirigeant.e.s qui nous ont ouvert l'envers de leurs stratégies de décarbonation.

Un grand merci également à tous les acteurs impliqués dans le conseil climat de près ou de loin, cités ci-dessous par structure, pour leurs regards avisés, leurs retours d'expérience et leurs mises en relations passionnantes.



licence

que vous n'en faites pas une utilisation commerciale



Vous pouvez ré-utiliser
cette présentation

dès lors que
vous nous citez

et que vous repartagez
votre travail sous la
même licence.

Avez-vous des questions ?

Recevoir le guide complet



raphael.linois@magelan.eco



Merci

