

**ÉMISSIONS
ÉVITÉES ET
SECONDE
MAIN
DE L'INTUITION
À LA MESURE**

EASYCASH 

REMERCIEMENTS

Un grand merci !

Ce livre blanc sur les émissions évitées n’aurait pas vu le jour sans la contribution précieuse de nombreuses personnes engagées – alors merci à vous !

Un grand merci à nos 2000 clients qui ont répondu à l’enquête consommateurs et aux équipes Easy Cash que ce soit en magasin ou au siège.

Un immense merci aux équipes d’AKTIO, pour leur expertise, leur disponibilité et leur enthousiasme tout au long de ce projet. Leur regard pointu et leur capacité à rendre les sujets complexes plus clairs ont été d’une aide précieuse pour bâtir ce contenu.

Merci aussi à toutes celles et ceux qui, de près ou de loin, ont apporté leurs idées, leurs retours, leur énergie ou simplement leur curiosité. Ensemble, on avance mieux – et surtout, plus loin.

On espère que ce livre blanc vous apportera des clés utiles, des pistes concrètes et, pourquoi pas, un petit coup de boost pour accélérer vos démarches bas-carbone !

Crédits

Rédaction : Aktio - Laurent Barbezieux, Mélina Lhermite, Justin Oosthoek, Antonella de Angelis
Easy Cash - Sophie Monnereau, Justine Lemaire

Graphisme : Mathilde Rieu (Studio Matou) / Benjamin Billet (Easy Cash)

©Copyright - tous droits réservés
Édition - Juillet 2025

SOMMAIRE

Glossaire	P 4
Ce qu'il faut retenir	P 5-15
Édito Anne-Catherine Péchinot	P 16-17

P 19 INTRODUCTION

P 26 MÉTHODOLOGIE COMMENT MESURER L'IMPACT DE LA SECONDE MAIN AVEC LES ÉMISSIONS ÉVITÉES ?

1. Comprendre le concept des émissions évitées	P 27-30
A. La seconde main repose sur un mécanisme de substitution	P 27
B. Les émissions évitées : le scope 4 de la comptabilité carbone	P 28
C. Une donnée indispensable pour objectiver le bénéfice environnemental	P 30
D. Un outil de différenciation stratégique	P 30
2. Comment Easy Cash a calculé ses émissions évitées	P 31-49
Etape 1 : Définir le périmètre d'étude	P 32-33
Etape 2 : Construire le modèle de calcul	P 34-45
A. Cadrer la collecte des données	P 36-37
B. Estimer les émissions du scénario de référence	P 38
C. Évaluer le taux de substitution et identifier les effets rebonds	P 39-41
D. Prendre en compte la durée de vie	P 42-43
E. Intégrer les émissions associées au scénario réel	P 44
F. Formuler le calcul final	P 45
Etape 3 : Prendre en compte les limites méthodologiques	P 46-49

P 50

RÉSULTATS COMMENT LES COMPORTEMENTS D'ACHAT INFLUENCENT LES ÉMISSIONS ÉVITÉES ?

1. L'intention d'achat : substitution ou achat ajouté ?	P 54-57
2. La durée de vie : levier ou limite ?	P 58-60
3. Le comportement de vente et la fin d'usage : catalyseur de circularité ou frein silencieux ?	P 61-63
4. La circularité : remplacement ou accumulation ?	P 64-67
A. Du côté des acheteurs	P 64-65
B. Du côté des vendeurs	P 66-67

P 68

VALORISATION COMMENT EASY CASH VALORISE SES ÉMISSIONS ÉVITÉES ET SOUHAITE INFLUENCER LE SECTEUR DE LA SECONDE MAIN ?

1. Valoriser les émissions évitées auprès des consommateurs	P 70-77
A. Construire une communication pédagogique transparente et fiable	P 70-73
B. Capitaliser sur les données	P 74-75
C. Promouvoir une intention d'achat éclairée	P 76-77
2. Valoriser les émissions évitées auprès des franchisés : l'approche P&L Carbone	P 78
3. Valoriser les émissions évitées auprès des investisseurs : l'approche Climate Dividends	P 80
4. Valoriser les émissions évitées auprès des entreprises : l'approche Crédit Carbone	P 82-85
5. Valoriser les émissions évitées auprès des institutions : vers un indicateur officiel	P 86-88
A. Les avancées vers une reconnaissance officielle	P 86
B. Perspectives à court et moyen termes	P 87
C. Le rôle d'Easy Cash	P 88

P 90

CONCLUSION

Annexes	P 93-114
---------	----------

GLOSSAIRE

Bilan Carbone : comptabilisation de l'ensemble des émissions de gaz à effet de serre, émis directement ou indirectement par une organisation sur une période donnée.

CO₂ équivalent (CO₂e) : unité standardisée qui exprime l'impact des différents gaz à effet de serre (GES) en termes d'équivalent de dioxyde de carbone, facilitant ainsi la comparaison.

Cycle de vie : ensemble des phases successives d'un produit, de l'extraction des matières premières jusqu'à sa fin de vie, incluant la production, la distribution, l'utilisation et l'élimination.

Effet rebond : phénomène par lequel une solution censée réduire les émissions de gaz à effet de serre entraîne, en pratique, une augmentation partielle ou totale de celles-ci, annulant une partie des bénéfices attendus.

Émissions directes : émissions de gaz à effet de serre directement générées par les activités d'une entreprise (par exemple en consommant un carburant ou du gaz).

Émissions indirectes : émissions liées aux activités d'une entreprise, mais produites par des sources qu'elle ne contrôle pas directement (par exemple : production d'électricité achetée, déplacements professionnels, achats de biens ou services).

Émissions évitées : réduction d'émissions de gaz à effet de serre (GES) obtenues en comparant une situation de référence et une situation avec l'action, le produit ou le service moins émissif.

Facteur d'émission : coefficient qui permet de convertir une activité (comme la consommation d'énergie) en quantité d'émissions de gaz à effet de serre correspondantes.

Intensité carbone : quantité d'émissions de gaz à effet de serre par unité de mesure (par exemple, par kilowattheure produit ou par tonne de produit fabriqué).

Produit d'occasion : produit déjà utilisé auparavant et remis en circulation pour un nouvel usage.

Produit reconditionné : produit vérifié, nettoyé, testé, et réparé, si nécessaire, pour garantir son bon fonctionnement.

Produit de Seconde main : produit d'occasion vendu en l'état, sans transformation.

Produit de Seconde vie : produit d'occasion dont la durée d'usage est prolongée grâce à une intervention, avant d'être remis sur le marché.

Remise en état : action qui consiste à remettre un produit d'occasion en état de fonctionnement, avec des pièces neuves ou d'occasion, avant de le remettre sur le marché.

Réduction des émissions : diminution des émissions directes ou indirectes d'une entreprise par rapport à une année de référence, grâce à des actions internes (par exemple, amélioration de l'efficacité énergétique des bâtiments).

Scénario de référence : situation hypothétique utilisée comme point de comparaison pour calculer les émissions évitées, représentant ce qui se serait passé sans l'action.

Taux de substitution : proportion d'achats qui remplacent une alternative existante, évitant ainsi des émissions associées à cette alternative.

Taux d'achat ajouté : proportion d'achats qui n'auraient pas été réalisés sans la disponibilité de l'offre, représentant une consommation additionnelle

Net Zero Initiative : cadre méthodologique proposé par Carbone 4 pour aider les organisations à contribuer efficacement à la neutralité carbone mondiale, en distinguant réduction interne, soutien à la décarbonation et captation de CO₂.

Valeur résiduelle : valeur estimée d'un bien à la fin de sa durée d'usage ou de son contrat, souvent utilisée pour calculer l'amortissement ou le montant de revente.

CE QU'IL
FAUT
RETENIR

ÉMISSIONS ÉVITÉES ET SECONDE MAIN

L'extraction des matières premières nécessaires à la fabrication de nouveaux produits – notamment les appareils électroniques – est l'étape du cycle de vie du produit qui a l'impact environnemental et social le plus négatif.

Face à ce constat, le modèle de la seconde main s'impose comme une alternative durable et concrète. En prolongeant la durée de vie des objets, il limite la production de biens neufs, réduisant ainsi les émissions de CO₂ associées à leur fabrication, leur transport et leur mise en marché.

Les émissions évitées mesurent la quantité de CO₂ non émise grâce à l'achat de produits d'occasion ou reconditionnés, en comparaison avec l'achat de produits neufs équivalents. Elles deviennent alors un indicateur central pour mesurer le bénéfice environnemental réel.

Ce référentiel ouvre la voie à une évaluation objective des bénéfices climatiques du réemploi, indispensable pour structurer le marché, orienter les comportements et accélérer la transition vers une économie circulaire.

En 2024, Easy Cash a mis en œuvre le calcul de ses émissions évitées en analysant :

- ♦ **Des données internes** (volumes de ventes, catégories de produits, poids, matériaux)
- ♦ **Des données comportementales** (durée de détention, intention de substitution) recueillies via une enquête clients acheteurs et vendeurs (2095 répondants)
- ♦ **Les facteurs d'émissions reconnus** (Base Empreinte® de l'ADEME, Base EcolInvent, littérature scientifique)

Cette approche permet d'estimer précisément les gains environnementaux liés à son activité, tout en renforçant la transparence et la crédibilité de sa stratégie RSE.

Cette démarche vise plusieurs objectifs :

- ♦ **Évaluer les émissions évitées nettes** générées par l'activité d'achat-vente de produits d'occasion et reconditionnés, sur une base méthodologique alignée avec les recommandations officielles
- ♦ **Identifier les catégories de produits** qui présentent le plus fort bénéfice environnemental
- ♦ **Fournir une base robuste pour structurer le reporting climat de l'entreprise**
- ♦ **Alimenter des dispositifs de reconnaissance externe** qui valorisent les acteurs capables de démontrer et certifier leur impact climatique positif.

Important

Il est indispensable de mener, en parallèle du calcul des émissions évitées, la mesure et la réduction de ses propres émissions.

LA MÉTHODOLOGIE DE CALCUL DES ÉMISSIONS ÉVITÉES

Elle s'appuie sur une approche contrefactuelle fondée sur l'analyse comparative de deux scénarios

Un scénario de référence :

la fabrication et l'achat d'un produit neuf

Un scénario réel :

la remise en circulation d'un produit d'occasion

Le calcul intègre plusieurs paramètres essentiels

Taux de substitution



qui reflète dans quelle mesure l'achat d'un produit de seconde main remplace effectivement l'acquisition d'un produit neuf.

Les effets rebond (ou taux d'achat ajouté)



qui tiennent compte des éventuels achats supplémentaires rendus possibles par l'offre Easy Cash.

La durée de vie



réelle du produit de seconde main

Une fois tous les paramètres définis, le calcul consiste à appliquer la différence d'émissions entre les deux scénarios pondérés de ces paramètres.



LA FORMULE DES ÉMISSIONS ÉVITÉES

3 modélisations différentes de la formule existent

Modélisation retenue par Easy Cash

La modélisation brute

Elle n'intègre pas l'effet rebond d'achat ajouté et le taux de remplacement réel

Formule

↓

$$\begin{aligned} \text{Émissions évitées} &= \\ &\text{Émissions référence} \\ &- \\ &\text{Émissions scénario Easy Cash} \end{aligned}$$

La modélisation déclarative

Elle prend en compte l'effet rebond mais considère que tout achat d'occasion est un acte de substitution, d'après l'enquête consommateur réalisée

Formule

↓

$$\begin{aligned} \text{Émissions évitées} &= \\ &\text{Taux de substitution d'achats neuf} \\ &\times \\ &(\text{Émissions référence} \\ &- \\ &\text{Émissions Easy Cash}) \\ &+ \\ &\text{Taux de substitution d'achats d'occasion} \times 0 \\ &- \\ &\text{Taux d'achat ajouté} \\ &\times \\ &\text{Impact Carbone Easy Cash} \end{aligned}$$

La modélisation conservatrice

Elle prend en compte l'effet rebond et considère que seul l'achat de neuf est un acte de substitution.

Formule

↓

$$\begin{aligned} \text{Émissions évitées} &= \\ &\text{Taux de substitution d'achats neufs} \\ &\times \\ &(\text{Émissions référence} \\ &- \\ &\text{Émissions Easy Cash}) \\ &- \\ &\text{Taux d'achat ajouté} \\ &\times \\ &\text{Impact Carbone Easy Cash} \end{aligned}$$



Limites

Il est important de rappeler que chaque modèle a ses limites et que, sans que cela ne remette en cause les résultats, une lecture rigoureuse et éclairée permet de comprendre ces derniers.

L'INFLUENCE DU COMPORTEMENT DU CONSOMMATEUR SUR LES ÉMISSIONS ÉVITÉES : L'ENQUÊTE CLIENTS D'EASY CASH

L'enquête client est un socle fondamental de la modélisation. Elle permet d'identifier le **taux de substitution** et le **taux d'achat ajouté (effet rebond)** grâce au comportement d'achat, ainsi que les intentions de durée et de fin d'usage.

Le comportement d'achat

À la question « Si ce produit n'avait pas été disponible chez Easy Cash, qu'auriez-vous fait ? » :

Taux de substitution

39 %

des clients déclarent qu'ils l'auraient acheté d'occasion ailleurs



Comptabilisés comme des émissions évitées pleines dans la formule de modélisation déclarative retenue par Easy Cash

16 %

des clients déclarent qu'ils l'auraient acheté neuf



Comptabilisés comme des émissions évitées pleines

Taux d'achat ajouté = effet rebond

34 %

des clients déclarent qu'ils n'auraient pas acheté



Comptabilisés comme des émissions ajoutées dans la modélisation déclarative retenue par Easy Cash

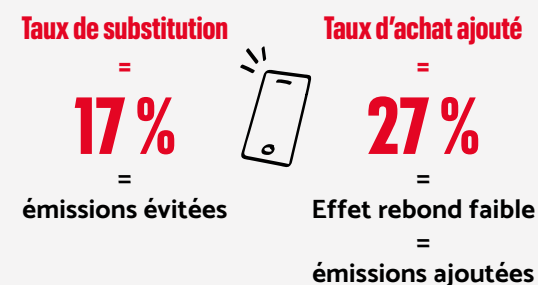
les 11% restants

envisageaient d'autres pratiques qui n'ont pas été comptabilisées.(location, prêt...)



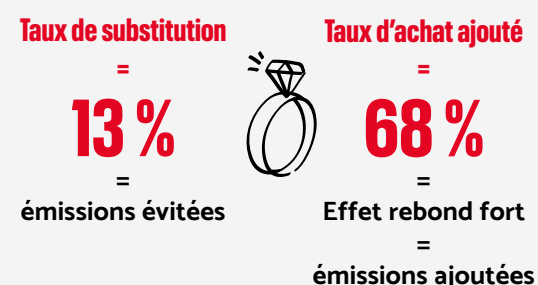
UNE HÉTÉROGÉNÉITÉ FORTE ENTRE LES CATÉGORIES PRODUITS

Les smartphones :



Un smartphone reconditionné vendu à la place d'un neuf représente un gain net important en termes de CO₂ évité et est donc un produit à fort levier de contribution carbone.»

Les bijoux :



Cette catégorie de produit se caractérise par une logique d'achat plaisir ou opportuniste, qui ne répond pas à un besoin préalable. Les bijoux ont un gain net faible en termes d'émissions évitées, il est donc plus pertinent de mesurer d'autres indicateurs environnementaux comme la matière et l'eau, plutôt que le carbone pour évaluer le bénéfice du réemploi.

→ Le pilotage des politiques climat dans la seconde main doit être segmenté par catégorie produit.

LA DURÉE D'USAGE

La durée totale d'usage est un autre facteur clé à analyser.

Easy Cash compare la durée totale d'usage (première vie = durée déclarée par les clients vendeurs + seconde vie = durée déclarée par les clients acheteurs) avec la durée de référence des produits neufs.

Si la durée totale < durée de référence = impact minoré

Si la durée totale > durée de référence = impact amplifié

L'enjeu est de détecter un éventuel **effet d'accélération des échanges** (ex : smartphones, produits tech ou électroménager qui se déprécient rapidement).

Dans ce cas, seule une seconde vie suffisamment longue permet de valider un bénéfice environnemental.

Un produit d'occasion ne permet d'éviter des émissions que si sa durée totale d'usage est cohérente avec la durée de vie d'un produit neuf comparable.

LA FIN D'USAGE

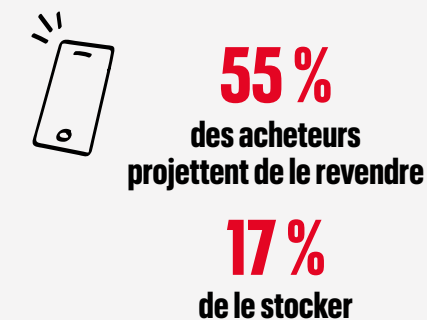
L'intention ou le comportement de fin d'usage du client un indicateur central pour évaluer le potentiel de circularité du produit.

45 % des clients Easy Cash déclarent avoir l'intention de revendre leur produit après usage.

→ Le comportement de fin d'usage est intégré indirectement au modèle de calcul des émissions évitées à travers deux dimensions : l'estimation du potentiel de remise en circulation et l'influence sur la circularité et la rapidité des échanges.

Comme pour le comportement d'achat, les comportements de fin d'usage varient en fonction de la catégorie produit :

Les smartphones :



Fort potentiel de remise en circulation, lié à une forte valeur résiduelle

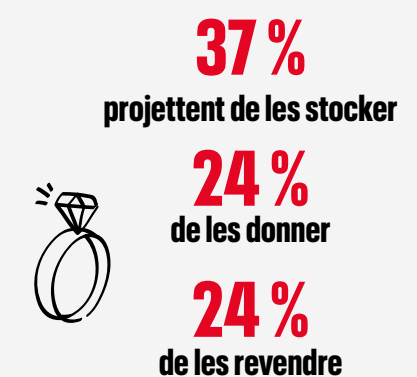
+

forte vitesse de rotation, liée à son usage intensif et cycle de vie court

=

impact net élevé.

Les bijoux :



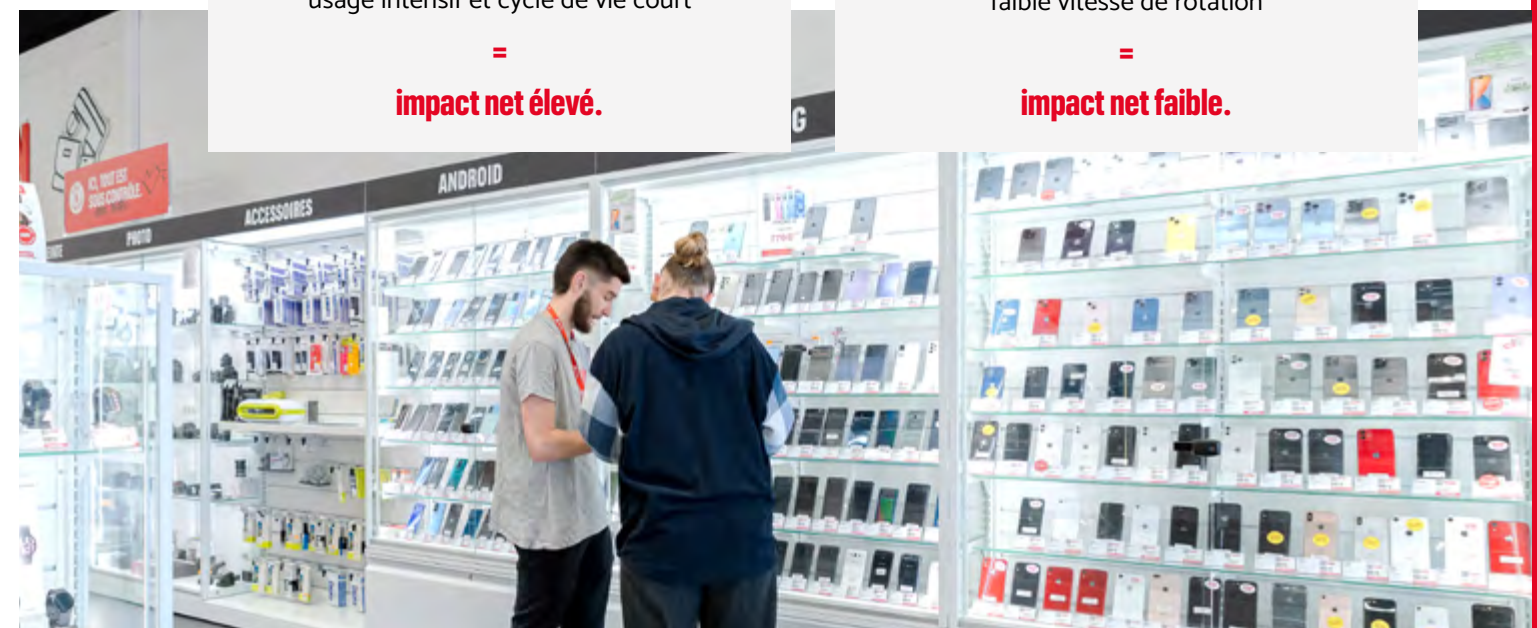
Faible potentiel de remise en circulation, lié à une dimension affective ou patrimonial

+

faible vitesse de rotation

=

impact net faible.



LA CIRCULARITÉ : SUBSTITUTION OU ACCUMULATION

Un achat d'occasion a un bénéfice environnemental élevé s'il remplace un objet existant = acte de substitution.

VS

Un achat complémentaire, souvent opportuniste, minimise le bénéfice environnemental = acte d'accumulation.

LA VALORISATION DES ÉMISSIONS ÉVITÉES

25 662 t CO₂e* = **3 490 032€**
évités de VAC

*selon la modélisation déclarative.

La Valeur de l'Action pour le Climat (VAC)

C'est un repère économique défini par les pouvoirs publics pour représenter le coût social des émissions de gaz à effet de serre. Elle indique combien la société doit être prête à investir pour éviter l'émission d'une tonne de CO₂ en intégrant les dommages présents et futurs liés au changement climatique.

La VAC 2023 est fixée à 136€/t CO₂e



L'impact climatique positif généré par l'activité d'achat-vente d'Easy Cash équivaut donc à **3,5M€ de bénéfices environnementaux** pour la collectivité.

Easy Cash a identifié 5 parties prenantes différentes auprès desquelles valoriser les émissions évitées. Chacune avec un axe de valorisation spécifique.

1. Les consommateurs :

Une communication transparente, pédagogique et fiable

Pour communiquer sur les émissions évitées de façon claire et transparente, il est important de suivre un certain nombre de principes (pages 70-73) afin d'assurer la crédibilité de ses calculs et d'éviter toute accusation de greenwashing. Aussi en capitalisant sur les données, il sera possible d'éclairer le consommateur sur le bénéfice environnemental de l'acte d'achat dans la mesure où il viendrait remplacer un achat neuf.

Outre les données, il est important que le vocabulaire utilisé permette de distinguer les trajectoires différentes suivies par chaque produit vendu. Nos analyses nous ont permis d'identifier deux catégories principales :



Les produits de seconde vie,

dont la durée de vie est prolongée grâce à une intervention technique (ex : changement de pièce)



Prioriser toutes les actions permettant l'allongement de la durée de vie pour ces produits



les produits de seconde main,

vendus en l'état, après contrôle mais sans intervention technique.



Mettre en place des mécanismes d'accélération d'échanges pour maximiser la durée d'usage de ces produits

10 %

des clients acheteurs Easy Cash déclarent que le produit acheté remplace un produit vendu.

Les smartphones

21 %

de circularité.

Les bijoux

7 %

de circularité

62 %

des clients vendeurs Easy Cash déclarent que le produit vendu était neuf lorsqu'ils l'ont acquis initialement

=

cycle de consommation classique, suivi d'une volonté de valorisation.

33 %

des clients vendeurs déclarent que le produit vendu était d'occasion initialement

=

cycle de consommation circulaire étendu.

2. Les franchisés :

La rentabilité carbone

À l'instar de la finance, le P&L Carbone permet de connaître la contribution réelle d'un point de vente au climat, en mesurant les coûts et les bénéfices liés aux émissions de CO₂.

P&L Carbone net

=

(Quantité d'émissions générées x Coût monétaire du carbone)

-

(Quantité d'émissions évitées x Coût monétaire du carbone)

Cette donnée est un prisme pour optimiser conjointement sa performance économique et sa performance climatique.

3. Les investisseurs :

les Dividendes Climat

Les Dividendes Climat sont un indicateur non monétisable, transférable ou revendable, pour quantifier l'impact environnemental positif de l'entreprise et le valoriser auprès d'investisseurs.

1 dividende Climat

=

1 tonne de CO₂ évitée

(= non émise) ou séquestrée (= compensée)

C'est un atout stratégique qui répond aux attentes croissantes des consommateurs et investisseurs sur les enjeux climatiques et permet à l'entreprise de :

- ♦ **Renforcer son image**
- ♦ **Attirer des investisseurs responsables**
- ♦ **Se différencier sur le marché**

En intégrant les Dividendes Climat à son approche, Easy Cash prouve, comme avec le P&L Carbone, que concilier performance économique et contribution environnementale positive est possible.

4. Les entreprises :

les Crédits Carbone

Les Crédits Carbone sont un certificat attestant qu'une tonne de CO₂ équivalent a été effectivement évitée ou retirée de l'atmosphère. C'est une donnée mesurée grâce à une méthodologie rigoureuse et vérifiée par un audit tiers indépendant.

1 crédit Carbone

=

1 tonne de CO₂ évitée
(= non émise) ou séquestrée (= compensée)

Pour qu'un projet puisse générer des crédits carbone, il doit répondre à 5 critères fondamentaux : additionnalité, mesurabilité, vérifiabilité, pérennité et exclusivité.

La démarche d'Easy Cash s'inscrit dans le marché volontaire des crédits carbone (vs marché réglementé, cf. page 82) pour :

♦ **Financer le plan bas carbone et les projets à impact de la vision stratégique AL(L)READY 2030 d'Easy Cash (page 84)**

♦ **Structurer une démarche collective intégrant le réseau de magasins, sans contraintes administratives ou financières (page 85)**

En prouvant que rentabilité économique et durabilité peuvent coexister, Easy Cash pousse les entreprises à adopter une vision plus globale de leur impact environnemental.

Les émissions évitées pourraient rapidement devenir un levier stratégique pour les entreprises désireuses de renforcer leur positionnement en matière de responsabilité environnementale et de compétitivité.

5. Les institutions :

vers un indicateur officiel

Même si les émissions évitées commencent petit à petit à être considérées dans les politiques des pays (ex : loi AGEC en France, Plan d'action pour l'économie circulaire en Europe), il est essentiel pour assurer la transparence et fiabilité des calculs que des labels ou certifications spécifiques soient mis en place. Standardiser le calcul des émissions évitées, tout en prenant compte des spécificités sectorielles et contextes locaux, permettra d'éviter les écarts d'interprétation.

L'association Climate Dividends travaille activement pour intégrer les émissions évitées dans les référentiels comptables du carbone, et la démarche d'Easy Cash, en suivant une méthodologie rigoureuse, crédibilise cette approche et contribue à son acceptation au sein de l'écosystème économique et réglementaire.

CONCLUSION

Grâce à une stratégie transparente, Easy Cash démontre sa volonté de quantifier précisément l'impact positif de son activité, tout en rendant compte de ses engagements auprès de ses parties prenantes.

Dans ce contexte, la valorisation des émissions évitées devient un véritable outil stratégique. Elle permet non seulement de mesurer les progrès réalisés, mais aussi de renforcer la crédibilité des démarches RSE, d'orienter les décisions internes, et de contribuer aux objectifs climatiques nationaux et européens. Pour les entreprises souhaitant inscrire leur action dans la durée, elle constitue un levier concret de transition vers un modèle économique bas-carbone, aligné avec les attentes sociétales et les impératifs environnementaux.

Leader français de l'achat-vente de produits d'occasion et reconditionnés, Easy Cash a su se positionner comme un acteur majeur de la transition bas-carbone. Depuis deux ans, l'entreprise accélère sa stratégie climat en structurant des objectifs concrets à horizon 2030. Anne-Catherine Péchinot, Directrice générale d'Easy Cash, revient sur ce changement de cap et sur le rôle que doivent jouer les entreprises face à l'urgence climatique.

ENTRETIEN AVEC ANNE-CATHERINE PÉCHINOT

Quel rôle jouent les dirigeants d'entreprise dans la transition bas-carbone ?

Un rôle central. On parle souvent du «triangle de l'inaction», ce blocage collectif où chacun - gouvernements, entreprises, citoyens - attend que les autres agissent en premier. En tant que dirigeant.e, on a justement la capacité de sortir de cette impasse : on peut décider, embarquer, lever les incertitudes. Ce pouvoir de décision, on doit l'assumer face aux enjeux climatiques.



Le triangle de l'inaction est un concept qui décrit comment gouvernements, entreprises et citoyens peuvent bloquer les initiatives nécessaires pour combattre le changement climatique, lorsqu'ils attendent que les autres agissent à leur place. Les gouvernements, bien qu'en charge de créer un cadre législatif, sont freinés par des facteurs politiques et administratifs. Les entreprises, face à des contraintes économiques et à un manque de régulations claires, hésitent à agir seules. Les citoyens, malgré leur impact à travers leurs choix de consommation, se sentent parfois impuissants face à l'ampleur du problème. Cette attente généralisée nourrit l'inaction collective, retardant les changements nécessaires.

Faut-il revoir notre façon de penser le rôle de l'entreprise ?

Absolument. On a grandi avec l'idée que la croissance était un impératif, que «plus» était toujours mieux. Il faut aujourd'hui remettre en question ce modèle. Ce n'est pas simple : c'est l'inconnu, ça fait peur. Mais il faut oser sortir des schémas établis pour imaginer un modèle économique aligné avec les limites planétaires... Rentabilité et durabilité ne s'opposent pas. La transition demande des efforts, oui, mais c'est aussi une formidable opportunité d'innovation et de différenciation. Les entreprises qui réussiront à intégrer les enjeux environnementaux seront plus résilientes et plus attractives à long terme.



En 2050, l'inaction climatique pourrait entraîner une perte de 15 points de PIB et jusqu'à 30 points en 2100 avec un réchauffement de +3°C. Tandis que la transition, elle, coûterait moins d'un point de PIB selon la Direction générale du Trésor.^[1]

Comment embarquez-vous vos équipes dans cette dynamique ?

C'est un travail de fond, que l'on mène étape par étape. On avance progressivement, en expliquant, en formant, en valorisant les initiatives. Très concrètement, cela passe par des ateliers climat, des modules d'e-learning ou encore des challenges internes. L'objectif, c'est de rendre la transition tangible, de montrer à chacun son rôle et l'impact de ses actions. C'est ce qui donne du sens au travail et ce qui fait que nos équipes deviennent moteur du changement.

Il ne faut pas se voiler la face : on évolue dans un monde encore très marqué par la culture de la croissance et de la rentabilité à court terme. Dans ce contexte, espérer convaincre tout le monde d'un coup serait illusoire. En revanche, ce qui fonctionne vraiment, c'est ce qu'on appelle la théorie du point de bascule : lorsqu'une partie d'un groupe adopte un nouveau comportement, elle peut influencer tout un système. On a donc fait le pari de concentrer nos efforts sur ce noyau de personnes engagées, capables de porter la transformation autour d'elles. Évidemment, tout n'est pas simple. Le changement, surtout pour nos franchisés, a pu être perçu comme un risque. Mais petit à petit, les résistances se lèvent. On prend le temps d'écouter, d'expliquer, de montrer que ce nouveau modèle était à la fois souhaitable et réaliste. C'est cette approche progressive et bienveillante, couplée à des récits positifs et des preuves concrètes, qui fait la différence.

Quel est le rôle d'Easy Cash dans cette logique de transformation ?

Notre rôle, c'est de rendre la consommation responsable désirable et accessible. Historiquement, Easy Cash s'est construit autour d'un objectif simple : proposer une alternative au neuf qui soit plus économique, pour améliorer le pouvoir d'achat des consommateurs. Mais très vite, on a compris qu'on ne pouvait pas s'arrêter là, qu'il était nécessaire d'aller plus loin en proposant un modèle plus vertueux, à la fois sur le plan social et sur le plan environnemental.

Pour avancer de manière structurée, nous avons réalisé notre Bilan Carbone et commencé à mesurer nos émissions évitées. Cela nous a permis d'évaluer de manière précise l'impact de notre modèle et d'identifier des axes d'amélioration. C'est ainsi que nous avons pris conscience de certaines limites, comme l'effet rebond. Nous continuons donc à affiner notre stratégie RSE tout en cherchant à maximiser les bénéfices réels de notre activité et en réduire les impacts négatifs.

Mais notre engagement ne se limite pas à notre propre transformation, nous voulons entraîner le secteur avec nous. Si on peut devenir un modèle, prouver que rentabilité et climat peuvent aller de pair, alors d'autres suivront. C'est dans cet esprit que nous avons intégré des objectifs environnementaux directement dans notre gouvernance, pour ancrer cette ambition au cœur même de nos décisions stratégiques.

[1] Direction générale du Trésor, Les enjeux économiques de la transition vers la neutralité carbone, 2025.





INTRODUCTION

Chaque produit génère un impact sur l'environnement, à chaque étape de son cycle de vie : extraction des matières premières, fabrication, transport, utilisation et fin de vie.

TRANSFORMATION DES MATIÈRES PREMIÈRES

Pour la fabrication du produit final.
♥ **Coût écologique majeur** : consommation d'une grande quantité d'énergie, émission de gaz à effet de serre, sans compter l'impact de l'acheminement de toutes les matières premières au lieu de fabrication !

DISTRIBUTION ET COMMERCIALISATION DES PRODUITS FINIS

♥ **Coût écologique majeur** : émissions de gaz à effet de serre liées à l'expédition des produits dans le monde entier via des réseaux logistiques complexes utilisant avion, bateau ou camion.



EXTRACTION DES MATIÈRES PREMIÈRES

Pour produire un smartphone, un bijou ou un n'importe quel produit, la fabrication repose sur des métaux et matériaux, parfois rares et difficiles à extraire.

♥ **Coût écologique majeur** : conséquences irréversibles sur les écosystèmes (environnements naturels mis à nu pour accéder aux gisements, sols retournés, lessivés, appauvris), usage de combustibles fossiles extrêmement énergivores pour alimenter les machines et procédés industriels d'extraction.

VALORISATION

C'est précisément à cette étape que le modèle de la seconde main prend tout son sens !

En prolongeant la durée de vie d'un produit, on évite de fabriquer un produit neuf pour répondre au même besoin.

♥ **Gains écologiques majeurs** :

- **Augmentation du taux d'usage du produit** : réemployer un produit permet d'exploiter pleinement son potentiel d'usage et d'allonger sa durée de vie en évitant qu'il devienne un déchet alors qu'il est encore fonctionnel.

- **Amortissement des impacts environnementaux** de sa fabrication sur un temps plus long.

- **Réduction de la pression sur la production neuve** et donc sur l'exploitation des ressources naturelles.

- **Réduction de l'empreinte logistique** en limitant les kilomètres parcourus par les produits : les circuits de seconde main sont chez Easy Cash plus courts et locaux. Là où le commerce traditionnel dépend largement du transport international impliquant des émissions de CO₂.

FIN DE VIE DES PRODUITS

Lorsque le produit est mis de côté, oublié dans un tiroir ou jeté à la poubelle, on met fin à son potentiel d'utilisation.

USAGE DES PRODUITS

♥ **Coût écologique + ou - important** selon la catégorie du produit (exemple : important pour les équipements électriques et électroniques, marginal pour les bijoux).

CHIFFRES CLÉS

85,9 kg CO₂e

C'est ce que génère la fabrication d'un smartphone, soit **99 %** de son empreinte carbone totale.

Allonger sa durée d'utilisation de **2,5 à 4,5 ans** peut réduire son impact annuel de **34,3 kg à 19,1 kg de CO₂eq !**



126M t CO₂/an

C'est ce que génère la production d'or par an, selon le World Gold Council. **1/3** provient des étapes particulièrement énergivores d'extraction et de fusion. Le recours à l'or recyclé constitue une alternative à fort enjeu environnemental : son empreinte carbone est, en moyenne, **95 fois** inférieure à celle de l'or extrait des mines.

CHIFFRES CLÉS

20M t

=

299kg/habitant

C'est le volume de déchets généré en France chaque année par l'ensemble du cycle de vie des équipements numériques

20% de ces déchets électroniques seulement sont correctement traités. Le reste étant exporté, enfoui ou incinéré, souvent dans des conditions non réglementées

1.ADEME, Évaluation de l'impact environnemental d'un ensemble de produits reconditionnés, 2025, des conditions non réglementées
2.ADEME, Numérique : quel impact environnemental ?, 2022

La réutilisation joue un rôle central dans la réduction de l'impact environnemental des produits en s'inscrivant dans une dynamique de circularité. En optant pour un bien de seconde main, le consommateur contribue directement à la diminution de la demande en nouvelles ressources et à la réduction des émissions liées à la fabrication qui représente la principale source d'impact carbone d'un produit.

C'est une logique de sobriété active :
utiliser mieux plutôt que produire plus

La seconde main ouvre donc la voie à une consommation plus responsable et connaît aujourd'hui un essor sans précédent. Le marché devrait doubler en 5 ans et connaître une croissance estimée à 20 % par an³, bien au-delà du marché du neuf. Pour cause : de plus en plus de consommateurs prennent conscience de l'impact environnemental de leurs achats. Selon une étude de GreenFlex et l'ADEME réalisée en 2024, 4 français sur 5 affirment que la crise climatique nous oblige à revoir nos modes de vie et de consommation.⁴

PORTRAIT ROBOT DES ADEPTES DE LA SECONDE MAIN EN FRANCE⁵

PROFIL MIXTE

53% FEMMES 47% HOMMES

CSP

TOUTES REPRÉSENTÉES

CRITÈRES
IMPORTANTES

La recherche de bonnes affaires

92%

Le gaspillage

92%

Consommer plus durablement

75%

Acheteurs sensibles à la notoriété de la marque

73%

PRODUITS ACHETÉS
DE SECONDE MAIN



Vêtements

50%



Livres/jeux vidéo

46%



Meubles

29%



Jouets

27%



Electronique et appareils ménagers

23%

ÂGE MOYEN

46 ANS

35-49 ans en tête (29%)

une génération au croisement de la maîtrise budgétaire et de la conscience écologique.

50-64 ans (22%)

sensibles à la durabilité et la qualité, pour qui l'occasion rime avec bon sens.

25-34 ans (19%)

digital natives, friands de bons plans et porteurs d'un mode de vie orienté vers l'anti-gaspillage. Ils donnent une forte dynamique au secteur.

Ce secteur, désormais en pleine expansion, s'impose dans de nombreux domaines, des vêtements aux smartphones, en passant par l'électroménager, prouvant ainsi qu'il constitue une alternative viable et durable à la consommation traditionnelle.

De nombreuses grandes marques et distributeurs investissent désormais dans le rachat de leurs produits, intégrant la seconde main dans leur offre pour répondre aux attentes des consommateurs tout en se conformant aux nouvelles régulations environnementales.

Le cadre législatif a également un impact direct sur les pratiques des entreprises et les incite à intégrer des solutions circulaires dans leurs modèles commerciaux. Des lois telles que la loi AGECE (Anti-Gaspillage pour une Économie Circulaire) imposent désormais aux entreprises de mieux gérer la fin de vie de leurs produits et favorisent la réutilisation, la réparation et la transformation des objets.

Depuis 2001, Easy Cash répond ainsi à une nécessité collective : celle de repenser nos modes de consommation pour préserver les ressources de la planète en accompagnant les publics vers une consommation plus vertueuse (et moins coûteuse).

Easy Cash est aujourd'hui une référence dans le secteur avec un réseau de plus de 165 magasins répartis sur tout le territoire français et un e-shop d'achat-vente dans lesquels 16 millions de produits (smartphone, gaming, tech, culture, bijoux et maroquinerie) sont achetés et vendus par an. Son modèle repose sur une approche circulaire complète : chaque article est soigneusement vérifié, testé et, si nécessaire, remis en état avant d'être proposé à la vente, garantissant ainsi aux acheteurs des produits de qualité.

Contrairement aux plateformes 100% en ligne, Easy Cash mise sur un modèle de circuit court en s'appuyant sur un solide réseau de magasins physiques. Cet ancrage local lui permet non seulement de capter un large public, mais aussi de favoriser les échanges directs entre vendeurs et acheteurs, garantissant sécurité et fiabilité. 80 % des produits sont d'ailleurs achetés, auprès de particuliers venant d'un rayon de 20 km autour du magasin.

+165
magasins

16 millions
de produits achetés
et vendus par an

1
site e-commerce
d'achat-vente

80%
des produits achetés
au comptoir

3. Le Journal des Entreprises, Le marché de la seconde main devrait doubler de taille d'ici cinq ans, 2024.
4. GreenFlex et l'ADEME, 20 ans du Baromètre de la Consommation Responsable, 2024.
5. Données issues de l'enquête Présence pour Easy Cash - janvier 2025.



L'entreprise se distingue également par son expertise des produits techniques comme l'high-tech, le gaming ou le luxe. Elle lève les freins à l'achat de produits d'occasion, en proposant une garantie commerciale de 2 ans, une politique de satisfait ou remboursé pendant 30 jours, un SAV physique en magasin ou à distance en ligne/ au téléphone garantissant une réponse sous 48h, des facilités de paiement en plusieurs fois, ainsi que des assurances et services de réparation.



2 ans de garantie commerciale



Satisfait ou remboursé pendant 30 jours



SAV garantissant une réponse sous 48h



Prestations de réparation

L'entreprise ne se contente pas de vendre des produits d'occasion : elle transforme son modèle en un véritable levier de transition écologique en développant de nouvelles activités pour aider les acteurs du neuf à faire transition vers l'économie circulaire.

La seconde main, en plein essor, représente bien plus qu'une alternative économique : elle devient un levier important dans la transition bas-carbone. Dans ce contexte, Easy Cash a développé un modèle efficace, mais aujourd'hui, une question clé se pose : comment mesurer pleinement l'impact de ce modèle et valoriser cet engagement ? La réponse réside dans un indicateur fondamental :

Les émissions évitées.

Les émissions évitées correspondent aux tonnes de CO₂ non émises grâce à la vente d'un produit d'occasion qui remplace l'achat d'un bien neuf. Cet indicateur constitue un levier puissant dans la transition vers une économie bas-carbone car il permet d'évaluer concrètement l'impact de la seconde main sur la réduction des émissions globales de CO₂.

Selon la Net Zero Initiative, une entreprise a trois leviers principaux pour s'engager dans la transition bas-carbone :

1 ÉMISSIONS INDUITES

Agir sur les émissions directes et indirectes générées par son activité : pour diminuer ses propres émissions de GES, une entreprise peut agir sur sa consommation énergétique, passer à des énergies plus propres, se tourner vers l'écoconception pour limiter l'empreinte carbone de ses produits ou encore optimiser les déplacements de ses salariés.

2 ÉMISSIONS ÉVITÉES

Aider les autres à réduire leurs émissions (émissions évitées) : une entreprise peut également développer des produits ou services permettant à ses clients de réduire leur propre empreinte carbone. En proposant, par exemple, des appareils électroniques reconditionnés pour limiter l'utilisation de matières premières vierges.

3 ÉMISSIONS NÉGATIVES - PUIITS DE CARBONE

Retirer du carbone de l'atmosphère (émissions négatives - puits de carbone) : une entreprise peut investir dans des solutions qui absorbent le CO₂ atmosphérique, comme la reforestation ou les technologies de capture et de stockage du carbone, tant au sein de sa chaîne de valeur qu'en dehors.

Les émissions évitées sont donc complémentaires de la réduction des émissions induites et du développement des puits de carbone.



Aujourd'hui, des référentiels comme ceux de l'ADEME, de la Net Zero Initiative, de Climate Dividends et de Rainbow™ permettent de mieux encadrer leur calcul. Ces référentiels prennent en compte des scénarii de référence et des hypothèses de substitution pour établir un cadre plus précis.

En fournissant des solutions innovantes et durables d'autres acteurs peuvent réduire leurs émissions, amplifiant ainsi l'effort collectif nécessaire pour atteindre la neutralité carbone à l'échelle mondiale. Face aux limites environnementales du modèle de consommation linéaire, la seconde main s'invite donc comme une alternative crédible et structurante.

En mesurant les émissions de CO₂ qu'un achat d'occasion permet d'éviter, les émissions évitées offrent une lecture claire et rigoureuse de l'impact vertueux de la seconde main et devient un outil de pilotage stratégique autant qu'un levier de transparence. Ce référentiel ouvre la voie à une évaluation objective des bénéfices climatiques du réemploi, indispensable pour structurer le marché, orienter les comportements et accélérer la transition vers une économie circulaire.

Partie 1

Méthodologie COMMENT MESURER L'IMPACT DE LA SECONDE MAIN AVEC LES ÉMISSIONS ÉVITÉES ?

La transition vers une économie décarbonée nécessite de repenser profondément le modèle de consommation actuel. Au cœur de cette transformation, la seconde main s'impose comme une solution clé offrant une alternative efficace à la production de nouveaux biens. Cependant, pour évaluer l'impact environnemental réel de ce modèle, il est nécessaire de disposer d'un outil adapté. Le concept des émissions évitées émerge alors comme un indicateur central pour quantifier les bénéfices écologiques du réemploi. Mesurer l'impact de la seconde main via les émissions évitées permet d'évaluer de manière concrète les réductions d'émissions générées par la prolongation de la vie d'un produit.

Dans la transition vers une économie plus sobre en carbone, la seconde main apparaît comme une solution prometteuse. Elle repose sur un modèle de réemploi fondé, non pas sur l'optimisation d'un processus existant, mais sur la non-fabrication d'un produit neuf. C'est précisément ce changement de logique – passer d'un système de production à un système de réutilisation – qui rend l'indicateur des émissions évitées particulièrement pertinent. Contrairement à d'autres leviers d'action (comme l'amélioration de l'efficacité énergétique ou le recyclage), la seconde main agit en amont, en supprimant directement un besoin de production.

1. COMPRENDRE LE CONCEPT DES ÉMISSIONS ÉVITÉES

A LA SECONDE MAIN REPOSE SUR UN MÉCANISME DE SUBSTITUTION

La seconde main repose sur un principe central : remplacer un achat neuf par un produit déjà existant. Chaque fois qu'un consommateur choisit un produit de seconde main plutôt qu'un bien neuf, il évite :

- ♦ **L'extraction de matières premières**, souvent très consommatrice d'eau, d'énergie et destructrice de biodiversité (cas du cobalt, du lithium, des terres rares, etc.)
- ♦ **La fabrication industrielle**, fortement émettrice de gaz à effet de serre, notamment dans les secteurs comme l'électronique
- ♦ **La distribution et la logistique**, incluant le transport international des composants, l'assemblage final, puis la mise en vente

En mettant en avant les économies d'émissions réalisées grâce à cette substitution, les émissions évitées permettent de démontrer, de manière concrète, l'impact réel du réemploi dans la réduction de l'empreinte carbone.



B LES ÉMISSIONS ÉVITÉES : LE SCOPE 4 DE LA COMPTABILITÉ CARBONE

La comptabilité carbone traditionnelle repose sur trois périmètres :

- ♥ le Scope 1 (les émissions directes de l'entreprise),
- ♥ le Scope 2 (les émissions indirectes liées à l'énergie)
- ♥ le Scope 3 (les autres émissions indirectes générées via sa chaîne de valeur).

Ils se concentrent uniquement sur ce qui est effectivement émis.

Résultat

Ils laissent dans l'ombre les émissions qui ont été évitées grâce à une solution plus durable. Autrement dit, un acteur de la seconde main peut participer à réduire les émissions globales liées à la consommation, sans que cela n'apparaisse dans son Bilan Carbone.

Le Scope 4, les émissions évitées, concept encore émergent mais porteur d'un fort potentiel offre une vision complémentaire qui valorise les effets vertueux d'un modèle circulaire.

Différence entre réduction d'émissions et émissions évitées

- ♥ **Réduction d'émissions** : diminution des émissions directes ou indirectes d'une entreprise par rapport à une année de référence, grâce à des actions internes (par exemple, amélioration de l'efficacité énergétique des bâtiments).
- ♥ **Émissions évitées** : réduction d'émissions de gaz à effet de serre se produisant en dehors du périmètre opérationnel de l'entreprise, rendue possible par l'usage de ses produits ou services par des tiers.

Il est indispensable de mener en parallèle la réduction de ses propres émissions et la quantification de ses émissions évitées.



C UNE DONNÉE INDISPENSABLE POUR OBJECTIVER LE BÉNÉFICE ENVIRONNEMENTAL

Les exigences environnementales se renforcent, il devient crucial pour les acteurs de la seconde main de démontrer de manière transparente l'impact positif de leur modèle. Alors que les réglementations, à l'instar de la CSRD ou encore de l'affichage environnemental des produits, se durcissent et que les attentes des consommateurs évoluent vers des pratiques plus durables, la nécessité de prouver l'efficacité de ce modèle devient plus pressante. Les émissions évitées offrent une base fiable pour quantifier «l'économie carbone».

Cela permet de concentrer les efforts sur les actions les plus efficaces, comme le développement de services de réparation ou de reconditionnement pour les produits high-tech, dont la réutilisation génère un impact environnemental particulièrement positif. Ainsi, les émissions évitées fournissent aux acteurs de la seconde main un outil concret pour piloter et ajuster leurs stratégies environnementales.



Les émissions évitées offrent une base fiable pour quantifier l'« économie carbone ».

D UN OUTIL DE DIFFÉRENCIATION STRATÉGIQUE

Les entreprises doivent démontrer leur engagement écologique auprès de leurs clients et investisseurs, et les émissions évitées apportent une mesure concrète et quantifiable à leurs actions. En quantifiant les émissions évitées, une entreprise comme Easy Cash peut se distinguer en démontrant son réel impact environnemental. Cet indicateur va bien au-delà des simples déclarations de responsabilité : il offre une vision plus précise et plus transparente de l'engagement écologique de l'entreprise. Cela renforce la crédibilité et l'authenticité de son positionnement avec :

- ♥ **Une différenciation stratégique par rapport au neuf : la mesure des émissions évitées permet de valoriser la consommation de seconde main et ses impacts auprès des consommateurs de produits neufs, pour les amener vers un mode de consommation plus vertueux.**
- ♥ **Une différenciation stratégique par rapport aux autres enseignes de seconde main : la mesure des émissions évitées permet à une entreprise de valoriser sa marque, ses produits et services, et offre aux consommateurs un autre critère de comparaison pour faire un choix éclairé entre les enseignes du marché de seconde main.**

Cette transparence, couplée à des actions concrètes, permet de bâtir une relation de confiance avec les parties prenantes.

Cela permet aux entreprises de :

- ♥ répondre aux attentes croissantes
- ♥ se différencier sur un marché en structuration
- ♥ valoriser le secteur de la seconde main comme alternative au neuf
- ♥ structurer le secteur de la seconde main selon des critères mesurables

2. COMMENT EASY CASH A CALCULÉ SES ÉMISSIONS ÉVITÉES

Dans le cadre de sa démarche de mesure des émissions de gaz à effet de serre évitées, Easy Cash a mené une enquête auprès de ses clients fin 2024. Ce questionnaire, diffusé en magasin et par mail, visait à recueillir des données déclaratives sur les comportements d'achat et de vente liés aux produits d'occasion.

L'enquête s'adresse à deux profils distincts :

- ♥ les acheteurs interrogés sur leurs intentions d'achat (pour établir un scénario de référence, exemple : ce qu'ils auraient fait sans Easy Cash), la durée de conservation et gestion de la fin de vie du produit acheté ;
- ♥ les vendeurs interrogés sur l'origine de leur produit (neuf, occasion, cadeau...) la durée de possession avant la vente.

2095 réponses ont été obtenues

1234 clients acheteurs + **861** clients vendeurs

L'ensemble de ces données collectées ont été intégrées dans le modèle de calcul des émissions évitées pour affiner les hypothèses de substitution, de durée d'usage et d'effet rebond. L'approche permet ainsi d'ancrer les estimations environnementales dans des usages réels, en tenant compte de la diversité des comportements clients.

ÉTAPE 1
DÉFINIR LE PÉRIMÈTRE
D'ÉTUDE

Comme le rappelle l'ADEME dans sa fiche technique (2020), cette phase de cadrage est essentielle pour garantir la transparence et la comparabilité des résultats. Elle doit pouvoir répondre aux questions : qu'est-ce qui est mesuré ? Sur quelle période ? Sur quelles bases de données ? Dans quelles conditions ?

4 éléments fondamentaux

1. PÉRIODE D'ANALYSE

L'ADEME recommande de s'appuyer sur des cycles complets et représentatifs. Il s'agit de disposer de données consolidées sur une période homogène, afin d'englober la saisonnalité des usages ou des ventes, et de lisser les effets ponctuels.

L'étude conduite par Easy Cash porte sur l'année civile 2024. Ce choix d'une période annuelle complète permet de prendre en compte l'intégralité du cycle d'activité commerciale de l'entreprise, y compris les pics saisonniers. Il permet également d'exploiter de manière homogène les résultats du questionnaire client mené sur la même période, garantissant une cohérence entre les comportements observés et les volumes de vente analysés.



2. PÉRIMÈTRE GÉOGRAPHIQUE ET ORGANISATIONNEL

Le périmètre doit être défini précisément (pays, région, site, entité juridique ou commerciale, produit...) afin de garantir la cohérence des données collectées.

Le périmètre couvert par l'analyse intègre l'ensemble du réseau Easy Cash en France, qui regroupe à la fois des points de vente physiques (magasins franchisés et magasins intégrés) et une activité en ligne via la plateforme e-commerce www.easycash.fr. Cette double activité, physique et digitale, reflète la stratégie omnicanale d'Easy Cash. Elle permet de capter une diversité de profils clients et de modes de consommation.

3. CATÉGORIES DE PRODUITS OU SERVICES CONCERNÉS

Les résultats ne peuvent être généralisés que si les produits mesurés sont homogènes ou traités séparément.



TECH											
Smartphone	Ordinateur portable	Tablette	Télévision	Appareil photo	Petit électroménager	Ordinateur fixe	Barre de son	Chaîne HIFI	Console de salon	Console portable	
LUXE						CULTURE					
Bijou	Maroquinerie	Montre	CD / Jeu vidéo DVD	Livres	Disque vinyle						

4. OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

La finalité de l'évaluation (pilotage climat, reporting, communication, éco-conception, etc.) oriente les hypothèses et la précision attendue.

L'étude menée par Easy Cash vise quatre objectifs principaux :

1. Évaluer les émissions évitées nettes générées par l'activité de vente de produits d'occasion, sur une base méthodologique alignée avec les recommandations officielles (ADEME, Climate Dividends).
2. Identifier les catégories de produits qui présentent le plus fort bénéfice environnemental, afin de prioriser les efforts et de mieux orienter les messages de sensibilisation.
3. Fournir une base robuste pour structurer le reporting climat de l'entreprise, notamment dans le cadre de la future directive européenne CSRD et des attentes croissantes des parties prenantes (investisseurs, franchiseurs, clients).
4. Alimenter des dispositifs de reconnaissance externe, comme le programme Climate Dividend ou le référentiel Rainbow™, qui valorisent les acteurs capables de démontrer et certifier leur impact climatique positif.

L'étude distingue plusieurs grandes familles de produits, chacune présentant des caractéristiques environnementales, des cycles de vie et des usages clients spécifiques. Chaque produit vendu est rattaché à une catégorie homogène présentant des caractéristiques environnementales et d'usage similaires. Par exemple : « smartphone », « bijou », ou « petit électroménager ». Cette classification permet d'appliquer des hypothèses de cycle de vie pertinentes et cohérentes au sein de chaque groupe.



Une fois ces éléments définis, l'analyse peut reposer sur une base méthodologique claire, justifiant les choix de modélisation et les données mobilisées.



ÉTAPE 2
CONSTRUIRE LE
MODÈLE DE CALCUL

Le calcul des émissions évitées repose sur une approche contrefactuelle, c’est-à-dire basée sur un comparatif entre deux scénarios, visant à quantifier l’impact environnemental évité :

Le scénario réel	Le scénario de référence
dans lequel l’action mise en place a eu lieu (exemple : vente d’un produit d’occasion)	dans lequel cette action n’a pas été réalisée, et où l’on simule ce qu’il se serait passé en son absence.

C’est précisément l’écart entre ces deux scénarios qui permet d’évaluer les émissions évitées.

Pour que cette démarche soit robuste, plusieurs prérequis méthodologiques doivent être respectés :

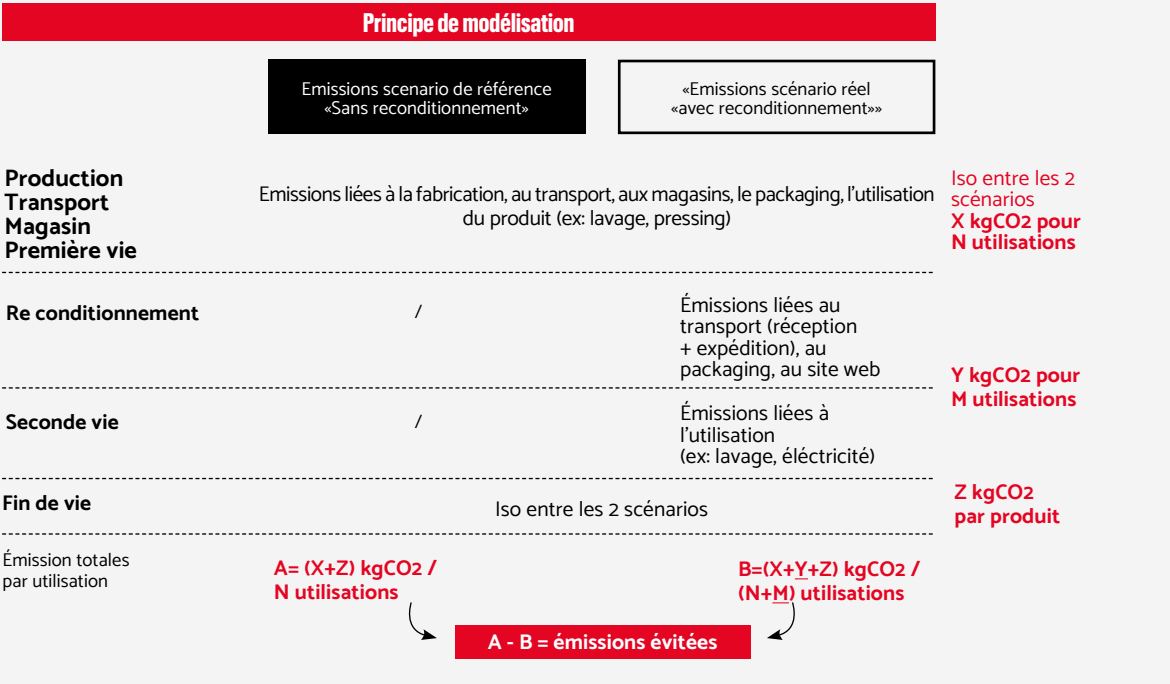
- ✔ **Établir un scénario de référence crédible**, c’est-à-dire un comportement par défaut, en l’absence de seconde main, probable ou mesuré ;
- ✔ **Mobiliser des données traçables**, issues de sources fiables (bases d’émissions reconnues, enquêtes, études sectorielles) ;
- ✔ **Modéliser les émissions associées à chaque scénario** sur l’ensemble du cycle de vie du produit concerné (extraction, fabrication, transport, distribution, usage, fin de vie si pertinent) ;
- ✔ **Documenter les hypothèses de calcul**, y compris les limites et incertitudes.

Cette approche ne cherche pas à produire une valeur absolue, mais une estimation différentielle : ce qui a été évité par rapport à une alternative crédible. Elle est ainsi adaptée à des contextes où l’action ne supprime pas une émission directe (comme le ferait un arrêt d’activité), mais évite qu’elle n’ait lieu dans un autre scénario.



COMMENT CALCULER LES ÉMISSIONS ÉVITÉES

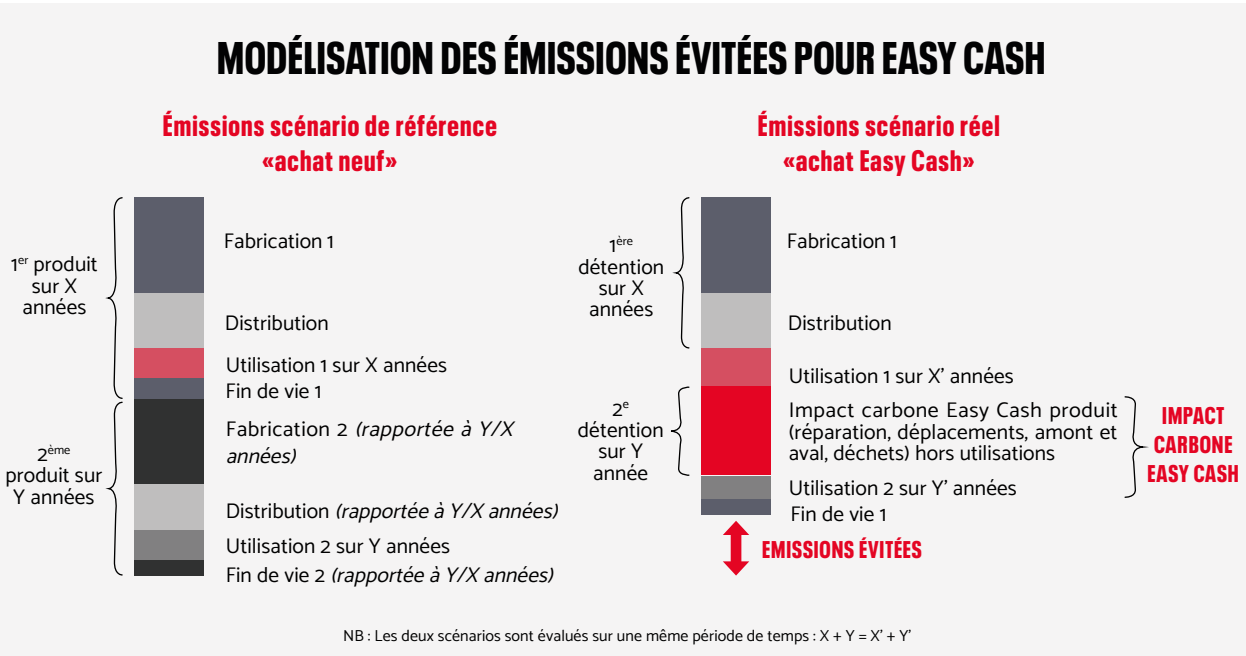
Exemple de la seconde main / du reconditionnement



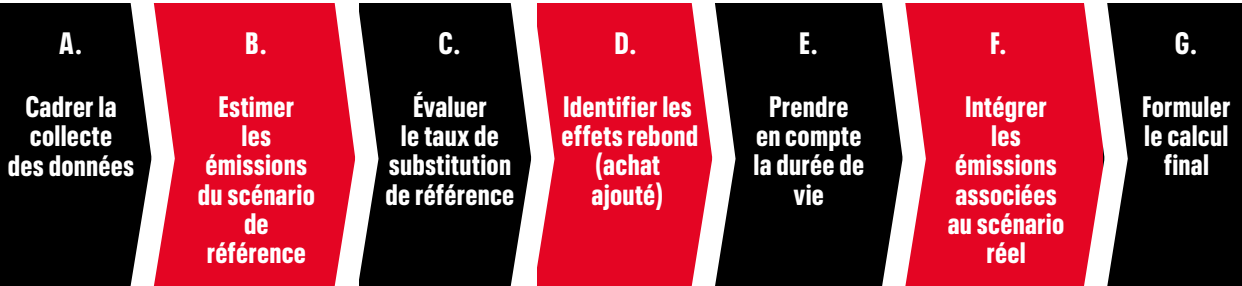
Pour mesurer l’impact réel du modèle de la seconde main, Easy Cash a comparé deux situations : ce qu’il s’est passé (l’achat d’un produit chez Easy Cash = le scénario réel) et ce qui se serait passé sans cet achat (= le scénario de référence).

Cette approche repose sur la construction de deux scénarios distincts, intégrant chacun un périmètre

d’émissions propre et sur l’analyse comportementale issue de l’enquête client. L’objectif est de modéliser, pour chaque catégorie de produits, le différentiel d’émissions entre l’alternative réelle (achat chez Easy Cash) et le scénario de référence.



CETTE APPROCHE SE DÉCLINE EN PLUSIEURS ÉTAPES



A Cadrer la collecte des données

Dans tout exercice de quantification d'émissions évitées, la qualité et la traçabilité des données mobilisées sont essentielles pour assurer la robustesse des résultats. Pour l'évaluation des émissions évitées liées à son activité de seconde main, Easy Cash a mobilisé un ensemble cohérent et structuré de données issues à la fois de ses outils internes et de l'enquête clients menée nationalement fin 2024.

La méthodologie recommande de croiser plusieurs types de données, réparties en trois grandes familles :

DONNÉES MOBILISÉES DANS LE CALCUL DES ÉMISSIONS ÉVITÉES

1. DONNÉES INTERNES À L'ORGANISATION

Permettent de décrire précisément le scénario réel, son périmètre et ses modalités d'exécution. Cela inclut :

- Les volumes ou unités concernés (ex. : nombre de produits vendus par catégorie) ;
- Les caractéristiques physiques ou techniques des biens ou services (ex. : poids, dimensions, nature des matériaux) ;
- Les informations liées aux services associés (ex. : transport, reconditionnement, logistique interne, SAV) ;
- Le calendrier d'opération (ex. : date de mise en marché, fréquence des ventes).

Easy Cash a extrait de ses systèmes d'informations les éléments suivants :

- Le **nombre d'achat et de ventes** par catégorie de produits (smartphones, bijoux, électroménager, etc.) sur l'ensemble de l'année 2024 ;
- Le **prix moyen par catégorie**, utile pour estimer le niveau de substitution ou d'achat opportuniste ;
- Les **services associés** à chaque transaction : reconditionnement, garantie, transport ou logistique entre magasins ;
- Certaines **caractéristiques produits** : poids, type d'appareil, nature des matériaux, lorsqu'elles sont disponibles.

Ces données permettent de modéliser chaque catégorie selon son cycle de vie et son impact spécifique, avec un niveau de granularité suffisant pour distinguer les usages.

2. DONNÉES COMPORTEMENTALES

Nécessaires dans une approche contrefactuelle, pour comprendre ce qu'auraient fait les utilisateurs sans l'action évaluée. Elles peuvent être obtenues par :

- Enquête directe auprès des usagers ou des clients ;
- Etudes de marché ou analyses sectorielles ;
- Sources secondaires, lorsqu'aucune donnée propre n'est disponible.

Easy Cash a mobilisé les réponses issues du questionnaire diffusé auprès de ses clients acheteurs et vendeurs :

- Comportements d'achat : qu'est-ce qu'aurait fait le client acheteur si le produit n'avait pas été disponible chez Easy Cash ? Pas d'achat, location, achat neuf, achat d'occasion ailleurs, ou autre ?
- Durée de détention prévue : combien de temps le client prévoit-il de conserver le produit après l'avoir acheté ?
- Fin de vie envisagée : qu'est-ce que le client prévoit de faire lorsqu'il n'utilisera plus le produit ? Le stocker, le revendre, le jeter, le donner, ou autre ?
- Caractéristiques du produit vendu : était-il neuf au moment de l'achat initial ou était-ce un produit d'occasion, un cadeau, ou autre ? Combien de temps le client l'a-t-il conservé avant de le revendre ?

Ces éléments permettent d'ajuster les hypothèses de calcul, de mesurer les taux de substitution réels, et de prendre en compte les effets rebond ou d'accélération des échanges mais aussi et de mesurer la circularité des produits (produits achetés d'occasion remplaçant un produit revendu).

3. FACTEURS D'ÉMISSIONS

Ce sont des données quantitatives utilisées pour convertir les flux physiques (ex. : production d'un produit, transport d'un colis) en équivalents CO₂. Les sources recommandées sont :

- La Base Empreinte® de l'ADEME, qui fournit des facteurs d'émission reconnus pour le marché français ;
- La base Ecoinvent, largement utilisée à l'international, notamment pour les produits spécifiques ou complexes ;
- D'autres bases issues de la littérature scientifique, à condition de documenter leur origine et leur champ d'application



B Estimer les émissions du scénario de référence

Le scénario de référence décrit ce qui se serait passé en l'absence du scénario réel. Il peut prendre différentes formes, selon le contexte : achat neuf, location, non-consommation, etc.

Pour chaque produit, il s'agit d'estimer les émissions de gaz à effet de serre associées à ce scénario. Ces émissions peuvent inclure l'extraction et la transformation des matières premières ; la fabrication industrielle (énergie, matériaux, procédés) ; le transport et la distribution jusqu'au point de vente ou à l'utilisateur ; les emballages ou services associés, si pertinents.

Pour Easy Cash, les émissions prises en compte sont :



Fabrication

Issue de bases de données comme la Base Empreinte® de l'ADEME ou Ecoinvent (émissions de production, extraction des matières premières, assemblage).

Utilisation

Incluses dans les calculs, mais elle est identique dans les deux scénarios (Easy Cash et référence) car le périmètre temporel total est conservé.

Fin de vie

Egalement issues des bases d'émissions officielles (Base Empreinte®)

Transport initial et mise en rayon

Non pris en compte

C Évaluer le taux de substitution et identifier les effets rebonds

Le taux de substitution représente la part des cas dans lesquels le scénario réel (ex. : achat d'un produit d'occasion) remplace effectivement le scénario de référence (ex. : achat neuf).

Ce taux est crucial dans le calcul des émissions évitées : seules les actions réellement substitutives donnent lieu à une réduction d'émissions. Les autres cas sont considérés comme neutres ou négatifs.

L'estimation du taux de substitution peut reposer sur plusieurs sources :

- ♥ **des données déclaratives** issues d'enquêtes ou d'études consommateurs (méthode la plus fréquente aujourd'hui) ;
- ♥ **des analyses comportementales ou historiques** (par exemple, en observant les tendances d'achat avant/après l'introduction d'un service) ;
- ♥ **des modèles statistiques ou économiques** (dans les cas les plus complexes).

Selon la note méthodologique de l'ADEME, la transparence sur la méthode de calcul de ce taux est indispensable pour garantir la robustesse du résultat.

Pour Easy Cash, la mesure du taux de substitution repose sur les réponses à la question de l'enquête client : « Si ce produit n'avait pas été disponible chez Easy Cash, qu'auriez-vous fait ? ».

Trois réponses sont proposées :

1. J'aurais acheté ce produit neuf → Substitution réelle → Émissions évitées calculées.
2. J'aurais acheté ce produit d'occasion ailleurs → Substitution neutre → Pas d'émission évitée.
3. Je n'aurais rien acheté → Effet rebond (achat ajouté) → Pas d'émission évitée (voire émission ajoutée).

Cette dernière réponse indique que le passage chez Easy Cash a déclenché un achat qui n'aurait pas eu lieu autrement. Ces cas ne sont pas pris en compte dans les émissions évitées, et génèrent un surplus d'émissions (transport, reconditionnement, usage). Ce phénomène est particulièrement observé dans les catégories à détention multiple (bijoux, maroquinerie), où les comportements d'achat sont moins planifiés.

Le taux de substitution correspond à la part d'achats Easy Cash remplaçant un achat neuf.

Le taux d'achats ajoutés correspond à des consommations déclenchées par l'offre Easy Cash (effet rebond).

Dans les méthodes d'évaluation des émissions évitées, l'effet rebond désigne les comportements induits par une action supposée vertueuse, qui en limitent voire en annulent les bénéfices environnementaux. La fiche technique de l'ADEME (2020) recommande explicitement de prendre en compte ces effets, dans la mesure du possible, pour éviter les surévaluations de l'impact positif d'une action.



LES 4 TYPES D'EFFET REBOND

SUR REVUE DE LA LITTÉRATURE ACADÉMIQUE



Suite à revue de la littérature académique sur l'effet rebond dans l'économie circulaire, nous avons identifiés 4 différents types d'effet rebond.

Effet rebond direct	Effet rebond indirect	Effet rebond structurel	Effet rebond transformationnel
Augmentation de la demande du même produit.	Augmentation de la demande d'autres produits.	Au niveau de l'économie globale, ricochet sur les prix et la demande d'autres produits ou services.	Changements dans les préférences des consommateurs ou changement sociétaux, technologiques ou politiques/ législatifs.

Ces effets ont des horizons temporels différents : l'effet direct tend à être rapide, l'effet indirect apparaît à moyen terme tandis que les effets structurels et transformationnels se produisent sur le long terme.

MÉCANISMES DE L'EFFET REBOND			
Effet de revenu	Effet de substituabilité imparfaite	Effet de prix	Effet psychologique
Le revenu libéré par l'amélioration en efficacité permet de consommer une plus grande quantité du même produit (effet direct) ou d'un autre produit (effet indirect). A titre d'exemple, 70% des sommes récoltées par les vendeurs sur Vinted repartent en achats de neuf d'après la récente étude «L'Achat de vêtements et l'accès à la mode des Français»*.	Situation dans laquelle un produit ou service bas-carbone ne remplace pas complètement un produit ou service plus émetteur, en raison de différences de performance, de coût, d'usage ou d'acceptabilité par les utilisateurs. Les produits de seconde-main peuvent ne pas se substituer entièrement aux produits de première main car ils peuvent être perçus comme de moins bonne qualité, moins désirables et/ou se rajoutent à la consommation de produits neufs.	Phénomène selon lequel la baisse du prix, en raison des effets de revenu et de substituabilité imparfaite, d'un produit bas-carbone (ou de ses substituts) entraîne une augmentation de la demande (par exemple, des consommateurs écartés en raison du prix peuvent désormais acheter le produit).	«Licence morale» – Mécanisme psychologique par lequel une personne justifie un comportement négatif ou à fort impact en s'appuyant sur une action positive préalable comme un don, un acte vertueux ou une réduction d'émissions. La consommation de produits de seconde main sert d'excuse à d'autres pratiques non écologiques.

L'ADEME insiste sur le fait que, dans une démarche rigoureuse, ces effets doivent être :

- ✔ Quantifiés lorsqu'ils sont mesurables (via des données d'enquête ou d'usages réels),
- ✔ Qualifiés lorsqu'ils ne peuvent l'être, en précisant leur nature et leurs effets potentiels.

En pratique, cela suppose d'interroger le consommateur sur ce qu'il aurait fait en l'absence de l'action considérée, afin d'identifier les comportements de substitution ou les comportements induits.



Ce phénomène peut être intégré dans le calcul selon deux approches :

- ✔ en soustrayant ces cas du total des émissions évitées (calcul net) ;
- ✔ en les reportant à part dans un indicateur d'effet rebond (calcul brut vs net).

L'identification de l'effet rebond repose généralement sur les mêmes sources que le taux de substitution (enquête ou analyse comportementale).

D Prendre en compte la durée de vie

Le bénéfice environnemental d'un produit réemployé dépend aussi de sa durée de seconde vie. Plus cette durée est longue, plus les émissions initiales du produit sont amorties dans le temps, et plus la production d'un équivalent neuf est repoussée.

Il faut donc prendre en compte la durée de seconde vie prévue ou observée ; la durée de première vie (si connue), pour reconstituer le cycle de vie complet ; la durée de vie moyenne du produit neuf (pour fixer un point de comparaison).

Cette analyse permet de mieux capter les éventuels effets d'accélération des cycles de consommation, ou au contraire les prolongations de vie utiles.

Pour identifier les effets de renouvellement prématuré ou d'achat opportuniste, Easy Cash intègre également la durée de détention dans son modèle. Deux données sont croisées :

Durée de vie 1 : collectée auprès du vendeur (temps de possession avant vente).

Durée de vie 2 : collectée auprès de l'acheteur (intention de conservation du produit).

Ces durées sont additionnées pour obtenir une durée d'usage totale. Celle-ci est comparée à une durée de vie de référence, issue de bases de données (Base Empreinte®) ou de la littérature.

Easy Cash applique cette logique de proratisation temporelle à l'échelle de chaque catégorie de produit évaluée. L'objectif est de s'assurer que la remise en circulation d'un produit via le réseau Easy Cash permet effectivement d'allonger sa durée d'usage totale par rapport à un scénario classique.

Pour cela, trois durées sont systématiquement mesurées et comparées :

Durée de première vie (X')

Il s'agit du temps pendant lequel le produit a été utilisé par le vendeur avant sa vente à Easy Cash (qu'il soit neuf ou d'occasion). Cette durée est renseignée via le questionnaire client, à partir de la question : **"Combien de temps avez-vous conservé ce produit avant de le revendre ?"**

Durée de seconde vie (Y')

Elle correspond à la durée pendant laquelle l'acheteur pense conserver le produit après l'avoir acquis chez Easy Cash. Elle est collectée via la question : **"Combien de temps environ pensez-vous conserver votre produit à partir de la date d'achat ?"**

Durée de vie de référence (Z)

Cette durée correspond à celle qu'aurait eu le produit s'il avait été acheté neuf, sans passer par Easy Cash. Deux approches sont retenues :

- ♥ Pour les produits qui se déprécient rapidement (électronique, high-tech), les durées sont issues de bases documentaires (ADEME, études sectorielles, littérature scientifique).
- ♥ Pour les produits à valeur stable ou à détention longue (ex. : livres, bijoux), la durée de référence est considérée égale à la durée de première vie mesurée dans le scénario Easy Cash

Le calcul consiste ensuite à comparer la somme $X' + Y'$ (durée totale réelle dans le scénario Easy Cash) à Z (durée du produit neuf dans le scénario de référence).

$$\text{SI } X' + Y' \geq Z$$

le produit a rendu un service équivalent ou supérieur

↓
l'émission évitée est validée.

$$\text{SI } X' + Y' < Z$$

le produit a été utilisé moins longtemps

↓
l'émission évitée est réduite au prorata de la durée effective.

EXEMPLE

 **Smartphone neuf**

Durée de vie de référence (Z)

= 3 ans

Smartphone reconditionné via Easy Cash 

Durée de première vie (X') = 2 ans
Durée de seconde vie (Y') = 3,2 ans

= 5,2 ans

de durée d'usage > durée de référence de 3 ans.

Le produit est donc considéré comme ayant permis de générer un bénéfice environnemental.

E Intégrer les émissions du scénario réel

Si le scénario réel (par exemple, le réemploi via un circuit d'occasion) génère lui-même des émissions (logistique, reconditionnement, etc.), ces émissions doivent être intégrées.

Cela permet d'obtenir un résultat net et d'éviter les surestimations. Les postes concernés peuvent inclure les déplacements de l'utilisateur ou du produit ; les opérations de réparation, nettoyage, reconditionnement ; les emballages ou supports logistiques nécessaires à la remise en circulation.

Pour le scénario réel, les données incluses sont :

- ♥ **Production** : non liée à l'activité d'Easy Cash car déjà réalisée lors de la première vie.
- ♥ **Usage** : la seconde vie du produit est prise en compte.
- ♥ **Fin de vie** : impact calculé à partir des facteurs d'émissions officiels

♥ Émissions propres à Easy Cash :

- **Déplacement du client vendeur** : la distance et le mode de transport sont calculés à partir du questionnaire client. Aussi, le nombre de produits par acte de vente est en moyenne de 7 produits.
- **Déplacement du client acheteur** : la distance et le mode de transport sont mesurés à partir du questionnaire client.
- **Reconditionnement** : intégré à partir des données du bilan carbone d'Easy Cash.

Ces éléments permettent d'estimer les émissions réellement générées par la remise en circulation du produit par Easy Cash, avec toutes ses spécificités opérationnelles.



F Formuler le calcul final

Une fois tous les paramètres définis, le calcul consiste à appliquer la différence d'émissions entre les deux scénarios (parties B-E), pondérée par le taux de substitution et corriger des éventuels effets rebond ou émissions ajoutées (partie C).

Il n'existe pas de formule unique universelle. Chaque projet doit construire sa propre expression, adaptée à la nature du produit et aux hypothèses retenues. Ce calcul doit toujours être accompagné d'une documentation des hypothèses ; d'une évaluation des incertitudes et d'une présentation transparente du périmètre et des limites.

Une formule standardisée est appliquée à chaque catégorie de produits. Les émissions sont comptabilisées lorsque l'achat d'occasion remplace effectivement un achat neuf et soustraites lorsque le produit a été acquis sans intention d'achat initiale.

FORMULE

ÉMISSIONS ÉVITÉES

=

TAUX DE SUBSTITUTION D'ACHATS NEUF X (ÉMISSIONS RÉFÉRENCE - ÉMISSIONS EASY CASH)

-

TAUX D'ACHAT AJOUTÉ X IMPACT CARBONE EASY CASH

Easy Cash applique les principes contrefactuels en proposant trois modélisations différentes de cette formule :		
♥ La modélisation brute Cette modélisation n'intègre pas le taux d'achat ajouté et le taux de substitution	♥ La modélisation déclarative Cette modélisation est basée sur l'hypothèse que toutes les réponses "j'aurais acheté neuf" et "j'aurais acheté d'occasion ailleurs" sont des actes de substitution.	♥ La modélisation conservatrice Basé uniquement sur la réponse "j'aurais acheté neuf" comme acte de substitution.
Formule Émissions évitées = Émissions référence - Emissions scénario Easy Cash	Formule Émissions évitées = Taux de substitution d'achats neuf x (Émissions référence - Émissions Easy Cash) + Taux de substitution d'achats d'occasion x 0 - Taux d'achat ajouté x Impact Carbone Easy Cash	Formule Émissions évitées = Taux de substitution d'achats neufs x (Émissions référence - Émissions Easy Cash) - Taux d'achat ajouté x Impact Carbone Easy Cash
Limite Surestime les émissions évitées, car elle ignore les achats supplémentaires générés par l'accessibilité accrue des produits.	Limite Ne considère pas le type d'achat remplacé (neuf ou d'occasion).	Avantage Méthode prudente souvent utilisée pour éviter toute surestimation dans une logique de redevabilité environnementale.

ÉTAPE 3 PRENDRE EN COMPTE LES LIMITES MÉTHODOLOGIQUES

UNE APPROCHE CONTREFACTUELLE, PAR DÉFINITION INCERTAINE

Le calcul repose sur un scénario de référence (ex.: achat d'un produit neuf), c'est-à-dire sur une hypothèse de ce qui se serait passé en l'absence du scénario réel (ex. : achat d'un produit d'occasion). En l'absence de standardisation des scénarios de référence, ceci implique des choix de modélisation.

MEILLEURES DONNÉES CARBONE DISPONIBLES

Les données techniques et environnementales mobilisées comportent elles aussi des incertitudes. Pour certaines catégories de produits (bijoux, livres...), il n'existe pas de consensus robuste sur la durée moyenne d'usage ou les émissions unitaires. Le recours à des bases génériques (comme Base Empreinte®) est incontournable, mais ces données ne reflètent pas nécessairement la diversité des procédés de fabrication, des matériaux utilisés ou des conditions d'usage. Cela peut conduire à une sous ou sur évaluation ponctuelle des impacts réels.

LA DURÉE DE VIE

Dans le cadre du calcul des émissions évitées, la prise en compte de la durée de vie effective des produits est une condition essentielle pour évaluer l'impact environnemental réel d'une solution de réemploi.

Cela suppose que la durée d'usage totale du produit de seconde main (ex. : durée de première vie + durée de seconde vie) soit au moins équivalente à la durée de référence attendue pour ce type de bien. À défaut, le bénéfice climatique attendu est partiel, voire nul.

Cette comparaison de durée est essentielle car elle permet d'éviter deux biais fréquents dans les calculs d'impact environnemental :

- ♥ **Une surestimation du bénéfice** lorsque des produits sont remis en circulation mais utilisés très peu de temps.
- ♥ **Un effet d'accélération des échanges** qui augmente le nombre total de produits mis en circulation sans réellement prolonger leur utilisation.

L'ADEME recommande ainsi d'intégrer un coefficient de proratisation temporelle, permettant d'ajuster les émissions évitées à la durée effective d'usage du produit.

Lorsqu'un produit est utilisé plus longtemps grâce à sa remise en circulation (par exemple, 6 ans au lieu de 4 ans dans le scénario de référence), les émissions évitées sont ajustées à la hausse. Inversement, si le produit est utilisé pendant une période plus courte, l'impact évité est réduit.

Cette approche garantit une comparabilité rigoureuse entre les deux scénarios (réemploi vs référence), en tenant compte notamment de l'usage réel des produits.



UNE GRANULARITÉ LIMITÉE

Pour des raisons de faisabilité, les calculs sont généralement réalisés à un niveau agrégé (catégories de produits, familles d'équipements...). Cela empêche de saisir les différences entre deux produits au sein d'une même catégorie, dont les impacts environnementaux peuvent pourtant varier significativement (ex. : entre deux modèles de smartphone).

Le modèle repose sur une granularité par grandes familles de produits. Chaque calcul est réalisé à l'échelle d'une catégorie homogène, par exemple «smartphones», «appareils photo», ou «bijoux». Cette approche permet une modélisation opérationnelle à grande échelle, mais masque les fortes disparités au sein d'une même famille. Par exemple, un smartphone n'a pas le même impact environnemental selon sa taille.

Facteurs d'émission

♥ Smartphone de moins de 4,5 pouces

27.6 kg éq. CO₂/unité

♥ Smartphone de plus de 5,5 pouces

39.1 kg éq. CO₂/unité



Il est considéré dans l'étude un ensemble de produits sans analyser le produit de façon unique. Le modèle est basé sur des moyennes et des volumes globaux, il est donc impossible de mesurer la réalité des émissions évitées pour chaque objet vendu ou acheté.

BIAIS MÉTHODOLOGIQUE ENQUÊTE

Les taux de substitution ou d'achat ajouté sont fréquemment fondés sur des enquêtes déclaratives ou des moyennes sectorielles. Cela crée un risque de décalage entre les comportements réels et les comportements modélisés. Le recours à des valeurs par défaut pour les facteurs d'émissions, souvent issues de bases de données génériques (Base Empreinte®, Ecoinvent...), peut aussi introduire des approximations, notamment si les données ne reflètent pas le contexte spécifique de l'action analysée.

Aussi, les données issues du questionnaire client présentent plusieurs biais méthodologiques. Les réponses déclarées peuvent être influencées par un effet de désirabilité sociale : les répondants sont susceptibles de surestimer la durée de détention d'un produit ou de minimiser leur comportement d'achat impulsif. Par ailleurs, le taux de réponse ou la structure sociodémographique des répondants peuvent créer un biais d'échantillonnage, rendant certaines analyses moins représentatives.

DES PÉRIMÈTRES D'ANALYSE VARIABLES

Certains postes d'émissions (transport, fin de vie, logistique, etc.) sont parfois intégrés, parfois non, selon les méthodologies ou la disponibilité des données. Cela peut affecter la comparabilité entre projets et la robustesse du résultat final.



DES EFFETS REBOND INDIRECTS DIFFICILES À MESURER

Les effets rebond indirects sont réels, mais leur quantification fiable est délicate car ils sont invisibles sans enquête détaillée, variables d'un individu à l'autre et donc difficilement généralisables et nécessitent de modéliser des comportements futurs ce qui rend complexe leur intégration dans des méthodologies officielles.

Contrairement aux effets rebond directs les effets indirects ne laissent pas de trace immédiate ou mesurable et sont donc par nature complexes à modéliser.

Par ailleurs, les effets de long terme ou systémiques (modification des comportements, effets d'entraînement, saturation des marchés) sont rarement pris en compte dans les calculs.

Dans son modèle de calcul, Easy Cash intègre l'effet rebond à travers deux dimensions :

- ♥ le comportement d'achat des clients (via un questionnaire)
- ♥ la durée de détention réelle des produits, analysée par type de produit et par profil de consommateur.



Parmi les effets indirects non pris en compte : le pouvoir d'achat libéré par le rachat. Lorsqu'un consommateur revend un produit, il bénéficie d'une rentrée d'argent. Si cette somme est réaffectée à une consommation fortement émettrice (billet d'avion), l'effet climatique net peut être négatif. Ce type d'effet rebond macroéconomique reste très difficile à modéliser, mais mérite d'être identifié comme un biais potentiel.

Enfin, le modèle ne prend pas en compte la dynamique concurrentielle du marché. Il est possible qu'en l'absence d'Easy Cash, certains achats d'occasion auraient eu lieu sur d'autres plateformes. Cela limite la portée de l'impact attribuable à Easy Cash seul. C'est pourquoi il est recommandé de formuler les résultats avec prudence, en parlant de contribution à l'évitement d'émissions, plutôt que d'évitement direct.

ILLUSTRATION DES LIMITES : LE PETIT ÉLECTROMÉNAGER

Un exemple caractéristique de cette complexité est celui du petit électroménager. Cette catégorie affiche un impact net négatif dans les résultats. Cela signifie que, dans le cas présent, les émissions liées au reconditionnement, au transport et à la logistique dépassent celles qui auraient été évitées par la non-fabrication d'un produit neuf.

Plusieurs raisons l'expliquent : une hétérogénéité entre les équipements (robot cuisine vs grille pain), un taux de substitution modéré, une durée de vie limitée, et un impact carbone relativement faible à la fabrication sur certains équipements. Dans ces conditions, l'achat d'un produit d'occasion ne compense pas les émissions générées par sa remise en circulation. Pour cette catégorie, il apparaît nécessaire de travailler l'analyse au niveau de l'équipement et non de la catégorie de produit. Aussi il est important de rappeler que l'on ne cherche ici qu'à mesurer l'impact carbone positif du réemploi mais que d'autres co-bénéfices sont réalisés sur la raréfaction des matières premières ou encore la consommation d'eau.



UNE RECONNAISSANCE INSTITUTIONNELLE ENCORE EN CONSTRUCTION

Bien que soutenue par l'ADEME, la Net Zero Initiative et certains standards émergents, la méthodologie des émissions évitées reste encore en cours de structuration. Il n'existe pas, à ce jour, de norme internationale reconnue, ce qui rend l'exercice de communication autour de ces résultats sensible et exigeant en termes de transparence.

En somme, ces limites ne remettent pas en cause la pertinence du modèle dans son ensemble, mais rappellent la nécessité d'une lecture rigoureuse et nuancée des résultats. La méthodologie déployée par Easy Cash privilégie une approche transparente et prudente, en intégrant des effets rebond mesurables et en refusant toute surestimation automatique. Elle constitue un outil pertinent de pilotage climat, à condition d'en comprendre les limites analytiques et les zones d'incertitude.

Partie 2

Résultats

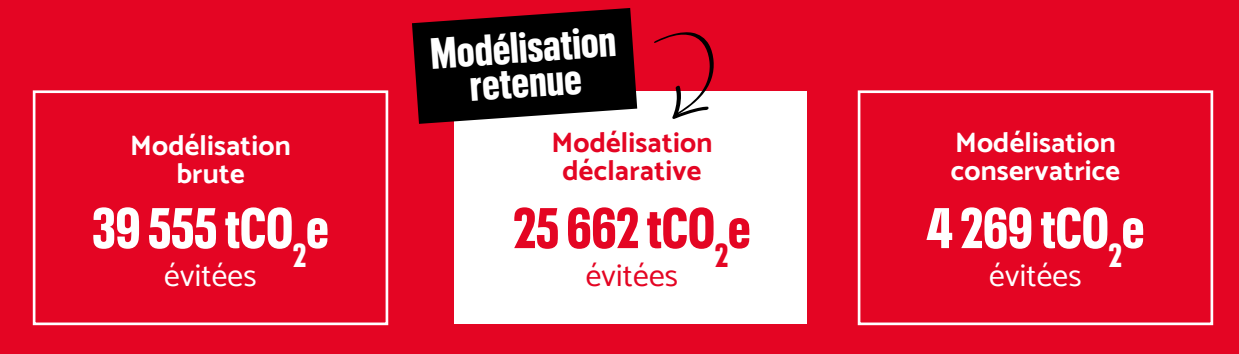
COMMENT LES COMPORTEMENTS D'ACHAT INFLUENCENT LES ÉMISSIONS ÉVITÉES ?

La seconde main ne constitue pas automatiquement une solution environnementale efficace : son impact réel dépend de nombreux paramètres. Pour en rendre compte de manière rigoureuse, Easy Cash a croisé les résultats de son modèle de calcul des émissions évitées avec les enseignements issus de son enquête client, en intégrant des facteurs déterminants : substitution

effective d'un achat neuf, durée d'usage en seconde vie, potentiel de remise en circulation des produits ou encore achat ajouté. En adoptant cette grille de lecture, l'analyse met en évidence les conditions concrètes qui permettent à la seconde main de générer un bénéfice environnemental net.

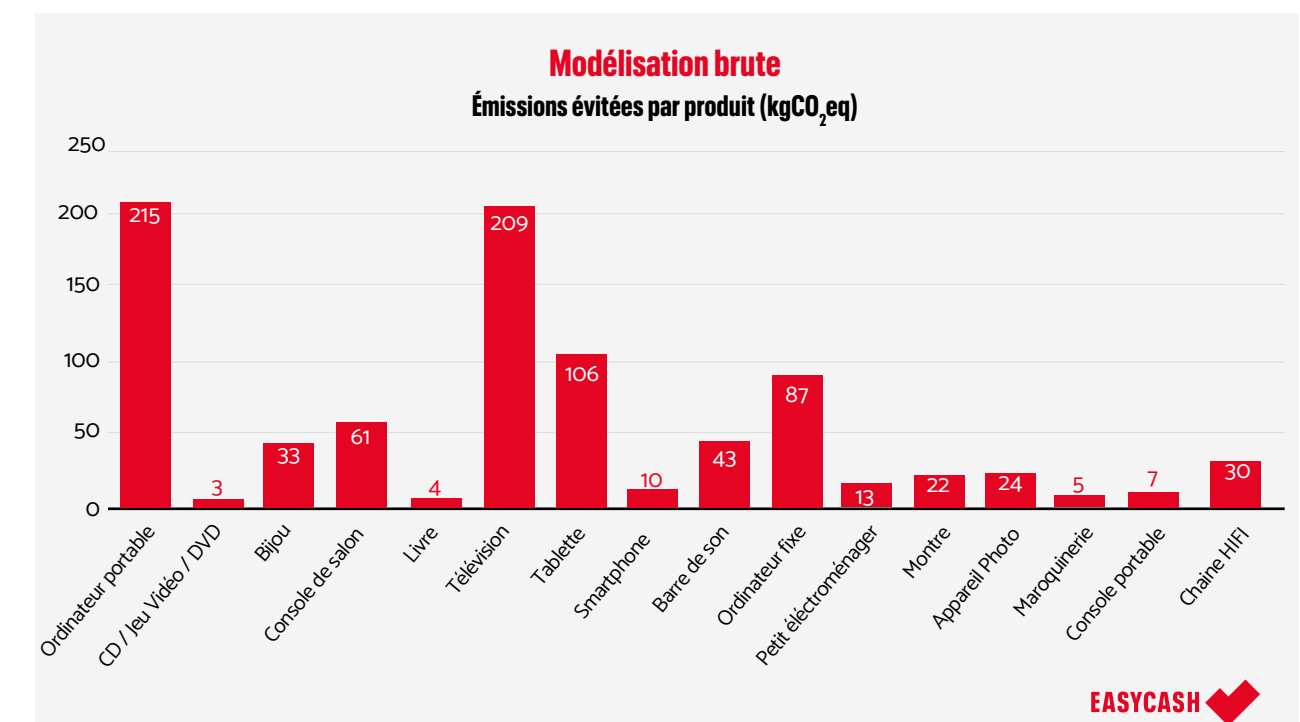
Les résultats d'Easy Cash

Combien de tonnes de CO₂ ont été évitées en 2024 par Easy Cash ?

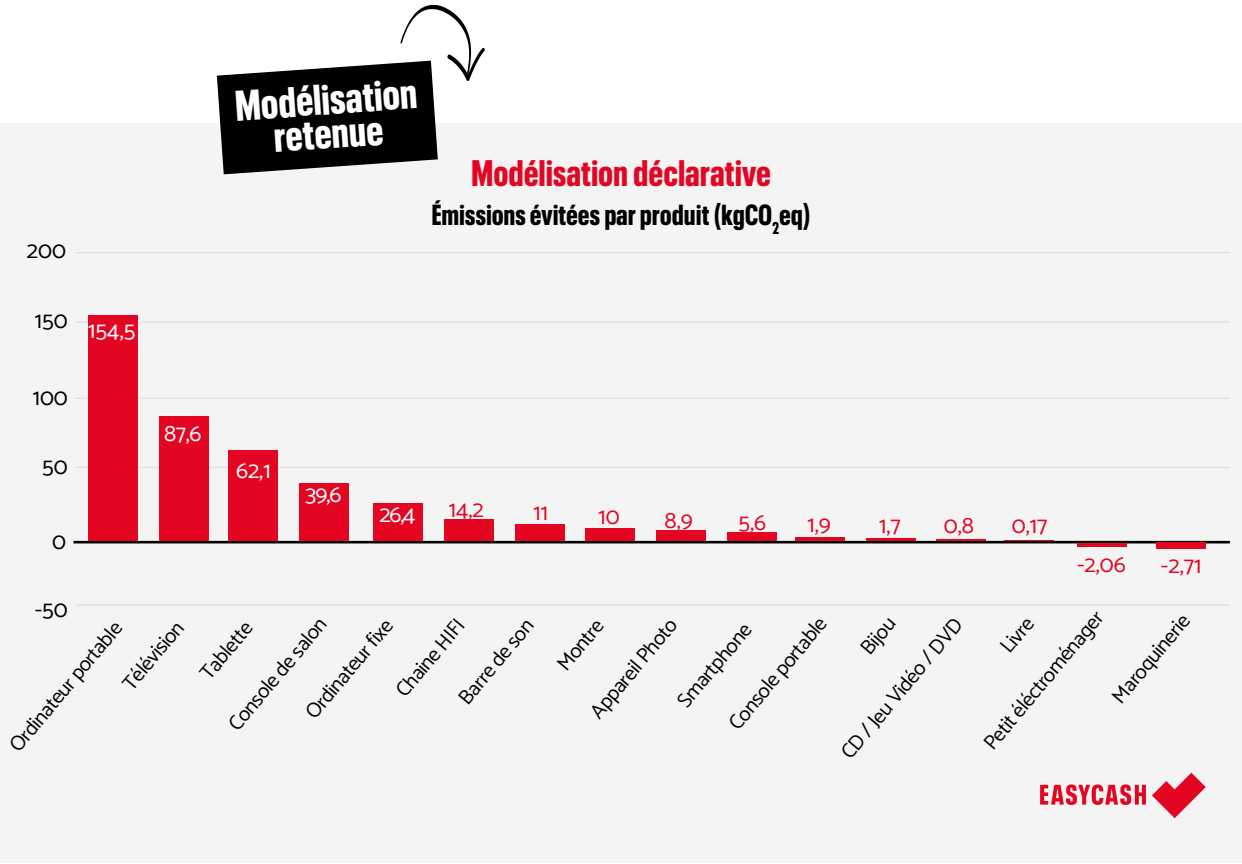


A noter :

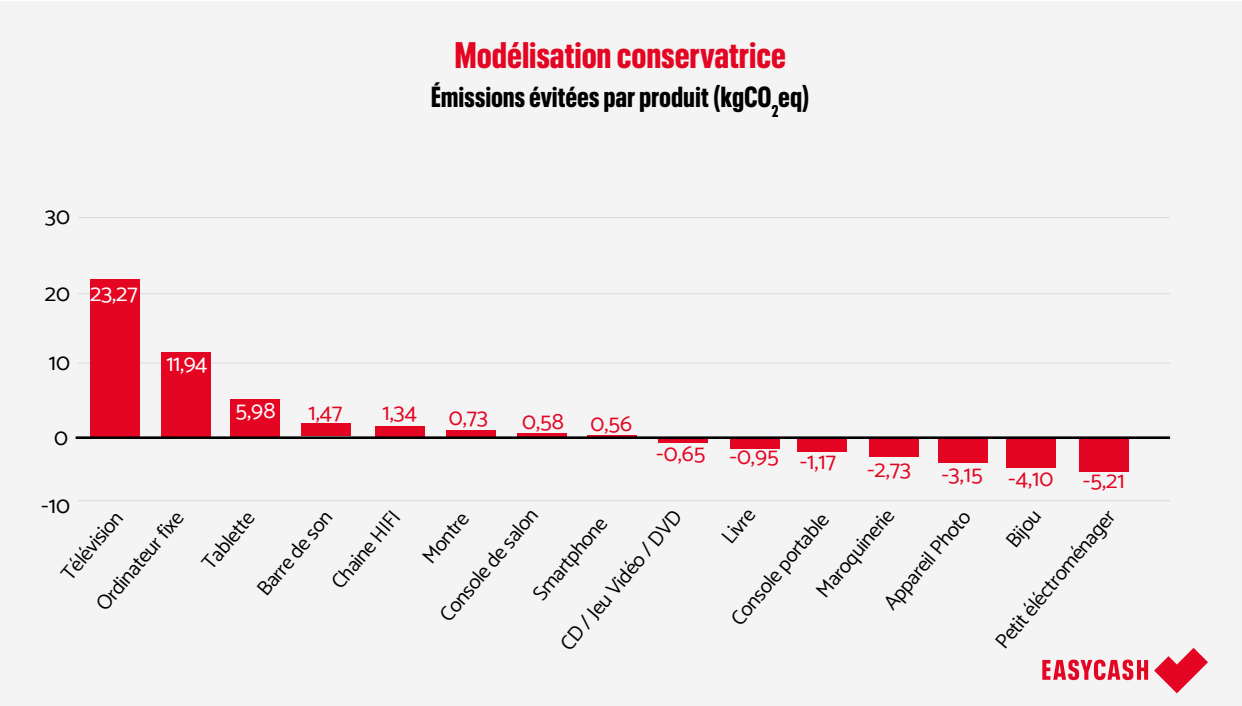
Les familles de produits ayant des émissions évitées négatives (maroquinerie ou petit électroménager) n'ont pas été intégrées considérant une limite méthodologique sur ces familles sur l'hétérogénéité des produits au sein de la même famille.



Source : enquête Easy Cash



Source : enquête Easy Cash



Source : enquête Easy Cash

La Valeur de l'Action pour le Climat (VAC) :
un indicateur de valorisation des émissions évitées

La Valeur de l'Action pour le Climat (VAC) est un repère économique défini par les pouvoirs publics pour représenter le coût social des émissions de gaz à effet de serre. Elle indique combien la société doit être prête à investir pour éviter l'émission d'une tonne de CO₂, en intégrant les dommages présents et futurs liés au changement climatique (événements climatiques extrêmes, pertes de biodiversité, impacts sanitaires, etc.).

136 €/t CO₂e → **250 €/t CO₂e**
en 2023 en 2030

Application à Easy Cash :
quantifier la valeur sociétale des émissions évitées

En 2024, les ventes de produits de seconde main réalisées par Easy Cash ont permis d'éviter 25 662 tonnes de CO₂e, suivant la modélisation déclarative. En appliquant la VAC 2023 à ce volume :

25 662 t CO₂e × 136 €/t CO₂e
=
3 490 032€

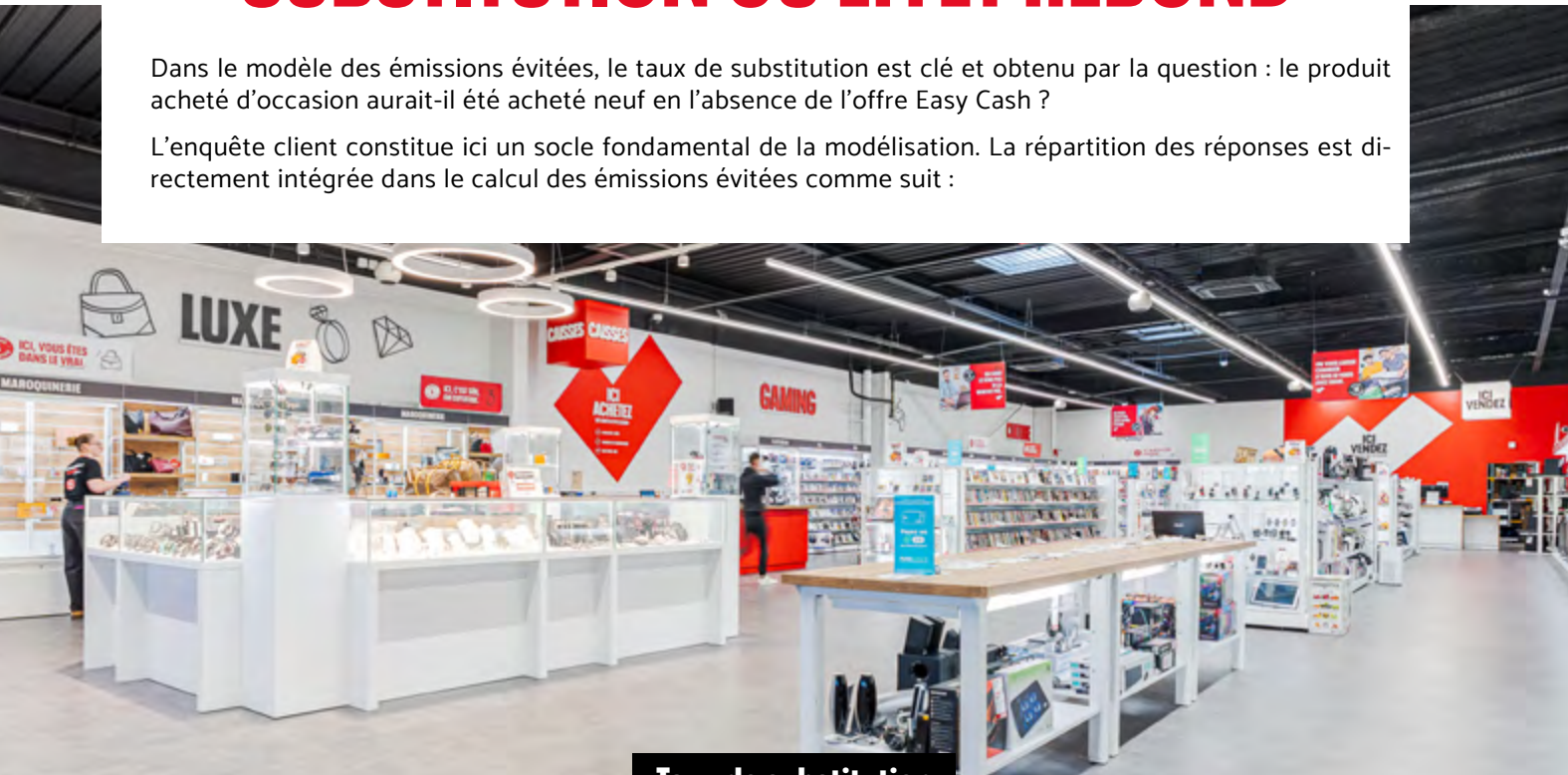
Cela signifie que l'impact climatique positif généré par Easy Cash équivaut à plus de 3,49 millions d'euros de bénéfices environnementaux pour la collectivité, en évitant des émissions qui auraient nécessité d'être compensées ou dont les conséquences auraient coûté cher à la société.

Cette valorisation ne constitue pas (encore) un flux monétaire direct, mais un indicateur fort pour évaluer l'utilité environnementale des actions menées, dans une logique d'investissement climat.

1. L'INTENTION D'ACHAT : SUBSTITUTION OU EFFET REBOND

Dans le modèle des émissions évitées, le taux de substitution est clé et obtenu par la question : le produit acheté d'occasion aurait-il été acheté neuf en l'absence de l'offre Easy Cash ?

L'enquête client constitue ici un socle fondamental de la modélisation. La répartition des réponses est directement intégrée dans le calcul des émissions évitées comme suit :



Taux de substitution

16%

de clients déclarent qu'ils auraient acheté **neuf**, sur l'ensemble des catégories produits : ces cas sont comptabilisés comme des émissions évitées pleines, correspondant à la différence entre l'impact d'un produit neuf et celui d'un produit d'occasion vendu par Easy Cash.

39%

déclarent qu'ils auraient acheté d'**occasion ailleurs** : ces cas sont, selon la modélisation retenue, neutre ou permettant des émissions évitées. Le produit d'occasion aurait été acquis dans tous les cas.

♥ **Une forte prédisposition à l'achat d'occasion** : la seconde main chez Easy Cash n'est plus un choix par défaut mais bien un mode de consommation établi pour des raisons économiques, pratiques ou écologiques, notamment pour certaines catégories de produits comme les smartphones, les ordinateurs ou les consoles de jeux.

Taux d'achat ajouté = effet rebond

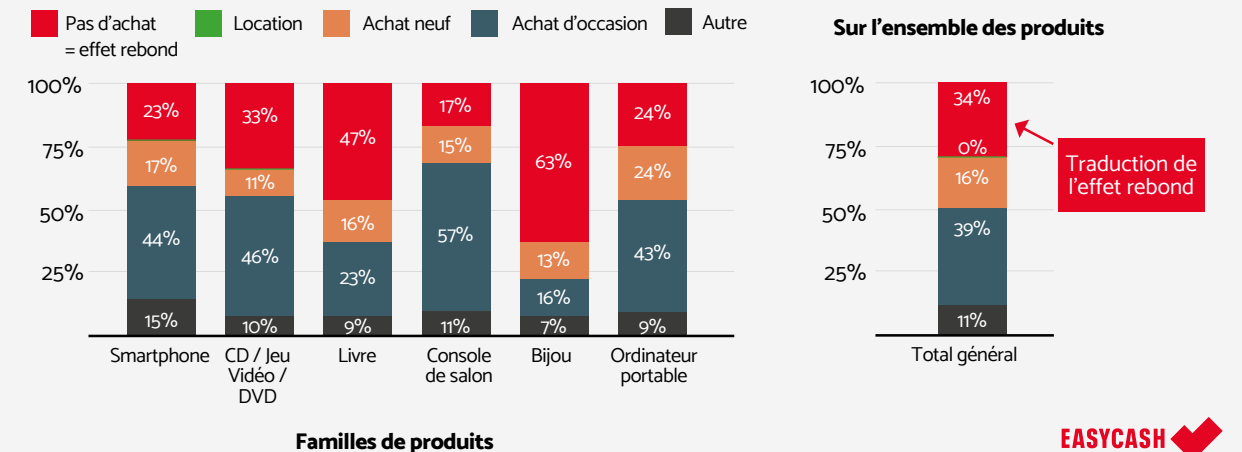
34%

déclarent qu'ils n'auraient pas acheté. L'intention d'achat est donc un enjeu central du modèle. Le produit acheté constitue une consommation supplémentaire. L'achat ne remplace rien, il s'ajoute. Dans la modélisation Easy Cash, les émissions générées par la vente (logistique, déplacement, reconditionnement) sont intégrées en tant qu'émissions ajoutées et viennent minorer les émissions évitées nettes.

Pour les 11% restants,

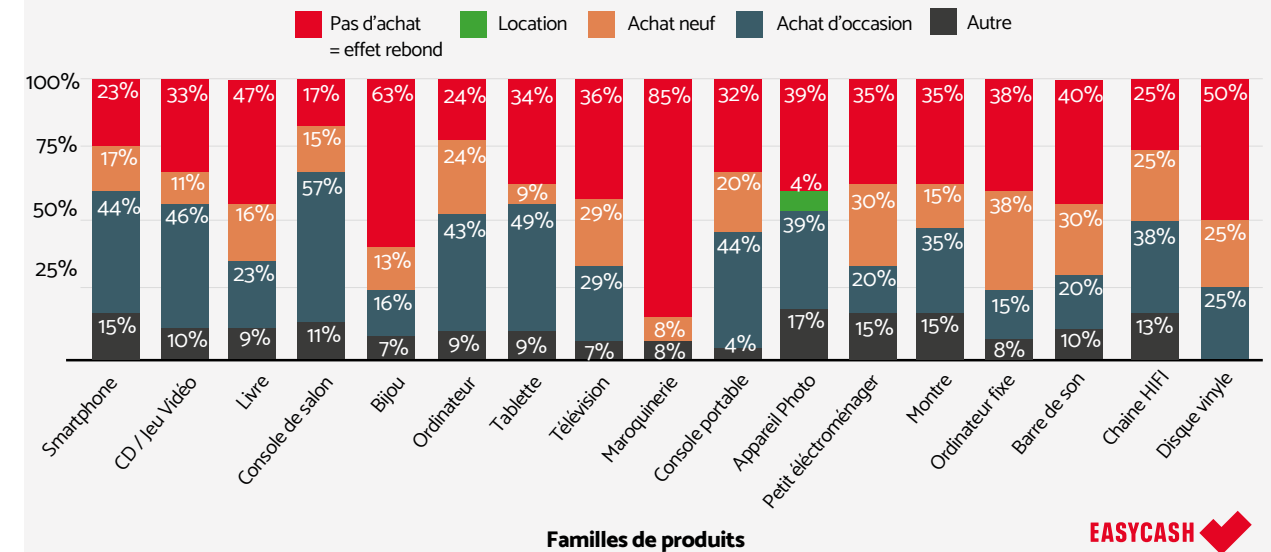
d'autres pratiques sont envisagées (location, prêt...)

Si ce produit n'avait pas été disponible chez Easy Cash, qu'auriez-vous fait ?



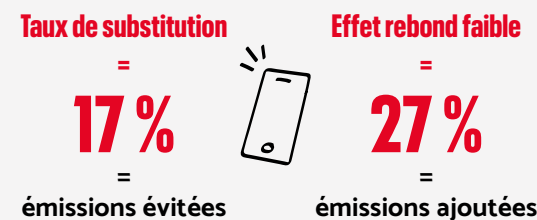
Source : enquête Easy Cash

Si ce produit n'avait pas été disponible chez Easy Cash, qu'auriez-vous fait ?



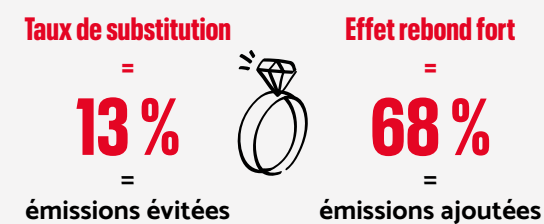
Source : enquête Easy Cash

Smartphones : un fort levier d'émissions évitées



Les smartphones apparaissent comme une catégorie à fort potentiel d'émissions évitées au regard des volumes vendus par Easy Cash. Ce résultat est d'autant plus significatif que la fabrication d'un smartphone est extrêmement émissive. Un produit reconditionné vendu à la place d'un produit neuf représente donc un gain net important en termes de CO₂ évité.

Bijoux : un bénéfice environnemental nuancé



Cela traduit une logique d'achat déclenchée par la disponibilité ou l'attractivité du produit plutôt que par un besoin préalable. Aussi pour cette catégorie de produits d'autres indicateurs environnementaux que le carbone semble être pertinent à étudier (matières premières, eau, ...) pour mieux mesurer ses impacts.

Une hétérogénéité forte entre les catégories

Les variations très marquées entre produits mettent en évidence des logiques d'achat très différentes selon les univers. Ces contrastes renforcent l'idée que le pilotage des politiques climat dans la seconde main doit être segmenté par catégorie, en ciblant prioritairement les produits à fort levier de contribution carbone.

Ces enseignements complémentaires ne modifient pas les résultats des émissions évitées, mais ils en éclairent les limites et les opportunités d'action. Ils permettent également à Easy Cash d'affiner ses priorités commerciales, ses messages pédagogiques et sa stratégie climat pour maximiser l'impact global de son modèle.

Une très faible ouverture à la location

Aucune des personnes interrogées ne mentionne la location comme alternative à l'achat du produit en seconde main. Ce résultat, constant dans toutes les catégories, souligne le manque d'ancrage culturel du modèle locatif, même pour des produits à usage ponctuel. Cela suggère que les modèles hybrides type vente-location ne rencontrent pas encore une demande forte dans le périmètre étudié, et que l'économie de la fonctionnalité reste peu développé.

PRISE EN COMPTE DE L'EFFET REBOND D'ACHAT AJOUTÉ

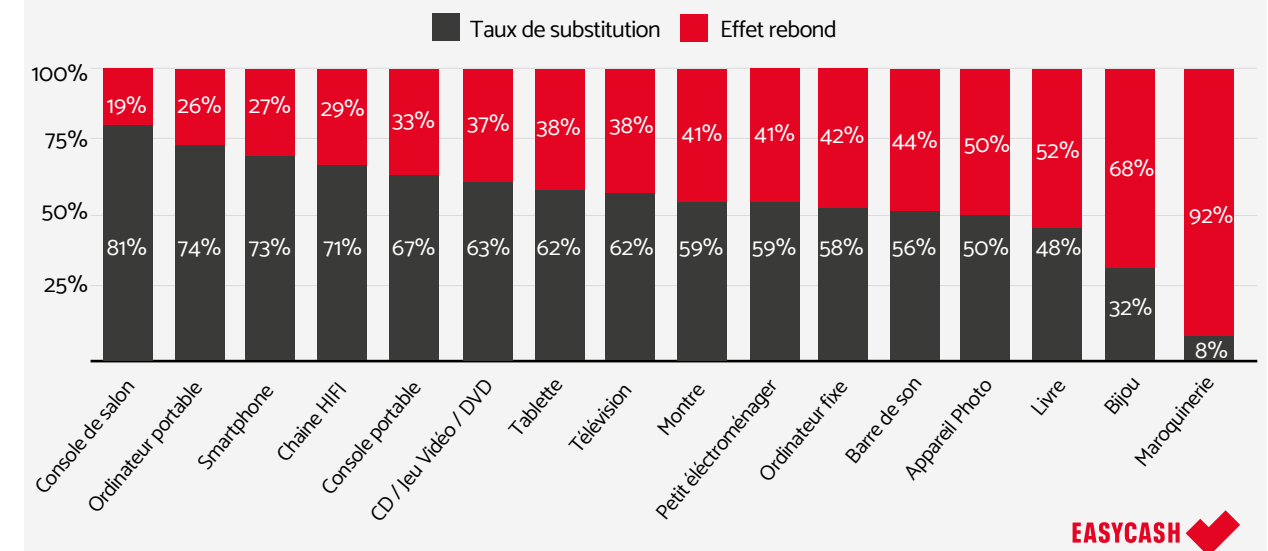
L'enquête client menée par Easy Cash permet d'identifier un élément majeur dans l'évaluation des bénéfices environnementaux de la seconde main : l'effet rebond d'achat ajouté. Ce phénomène désigne les cas dans lesquels un client achète un produit d'occasion sans intention préalable, simplement parce qu'il le trouve disponible à un prix attractif ou dans un contexte favorable. Il ne remplace donc pas un achat existant, mais crée une consommation additionnelle.

Ces cas sont considérés comme non substitutifs, et les émissions associées à la vente de produits d'occasion

(reconditionnement, logistique, transport, usage) sont alors comptabilisées comme des émissions ajoutées, et non comme évitées.

Le modèle de calcul des émissions évitées d'Easy Cash intègre cet effet rebond de manière explicite. Pour chaque catégorie de produits, le volume d'achat ajouté mesuré par l'enquête est soustrait du volume d'émissions évitées. Cette pondération permet d'éviter les surestimations fréquentes dans les modèles qui considèrent à tort que toute vente d'occasion remplace nécessairement un achat neuf.

Modélisation déclarative - Taux d'achat évité par produit



Source : enquête Easy Cash

Par cette approche, Easy Cash adopte une posture méthodologique prudente : seules les ventes substitutives sont valorisées. Les produits technologiques à détention unique, comme les consoles de salon, ordinateurs portables ou smartphones, affichent des taux d'achats évités élevés, supérieurs à 60 %.

Ces achats répondent le plus souvent à un besoin identifié, et viennent effectivement remplacer un achat neuf, ce qui maximise leur impact environnemental positif.

À l'opposé, des catégories à détention multiple comme les bijoux ou la maroquinerie présentent des taux d'achats ajoutés très élevés (jusqu'à 90 % pour la maroquinerie), traduisant une logique d'achat davantage opportuniste. Dans ces cas, l'offre d'occasion stimule une consommation qui n'aurait pas eu lieu autrement : aucune production neuve n'est évitée, et les émissions générées par la remise en circulation viennent alourdir le bilan carbone.

A noter, Easy Cash n'a pas été intégré de notion de temps à l'intention d'achat (pas d'achat prévu dans le mois, les 3 mois, l'année...) ce qui aurait pu modifier les résultats ci-dessus.

UNE PONDÉRATION DANS LE CALCUL FINAL

Les résultats d'intention d'achat sont intégrés produit par produit dans le modèle d'émissions évitées. Ils servent à calculer :

- ♥ **Le taux de substitution** appliqué à l'impact d'un produit neuf pour calculer les émissions évitées.
- ♥ **Le taux d'achat ajouté** appliqué à l'impact de la vente Easy Cash pour calculer les émissions ajoutées.



2. LA DURÉE DE VIE : LEVIER OU LIMITE ?

Comme nous l'avons vu précédemment, la durée de seconde vie d'un produit est un facteur déterminant dans la capacité de la seconde main à réduire son impact environnemental. Le modèle développé par Easy Cash prend en compte ce critère à deux niveaux :

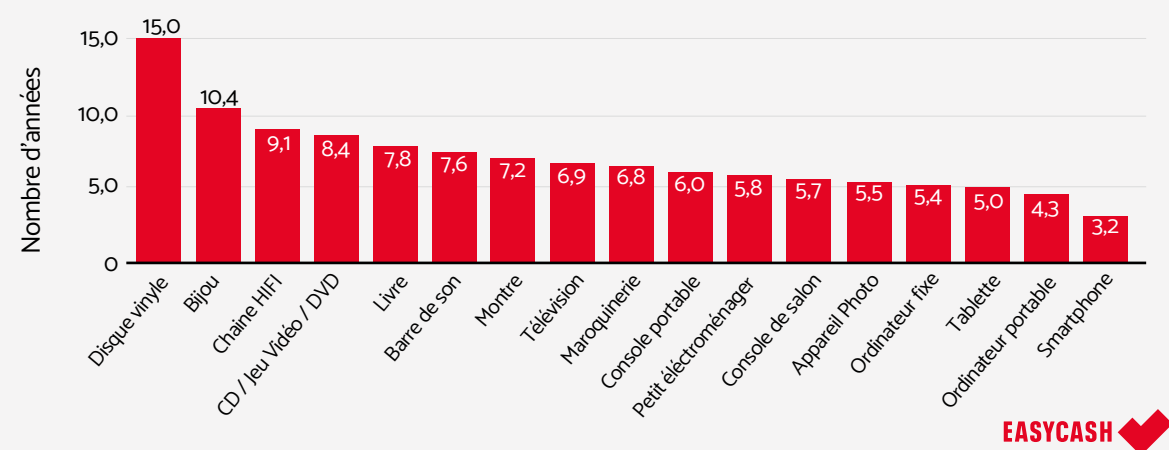
- ♥ **L'enquête clients** : les données déclaratives de durée totale d'usage du produit (première vie = clients vendeurs ; seconde vie = clients acheteurs)
- ♥ **Les données de référence** : les données de référence de durée de vie totale du produit

L'ENQUÊTE : DES DURÉES DÉCLARÉES SIGNIFICATIVES, VARIABLES SELON LES PRODUITS

Du côté des acheteurs, les durées de seconde vie prévues ont été recueillies via la question : « *Combien de temps environ pensez-vous conserver votre produit à partir de la date d'achat ?* ».

Les moyennes suivantes ressortent par catégorie :

Combien de temps environ pensez-vous conserver votre produit à partir de la date d'achat ? (répondants = acheteurs)



Source : enquête Easy Cash

On peut en tirer plusieurs enseignements :

- ♥ Les produits électroniques sont conservés sur des périodes relativement courtes, ce qui reflète leur obsolescence rapide mais aussi leur forte valeur résiduelle de revente.
- ♥ Les produits patrimoniaux ou culturels (bijoux, vinyles, livres) ont une durée d'usage nettement supérieure, ce qui renforce leur rôle dans une consommation sobre.

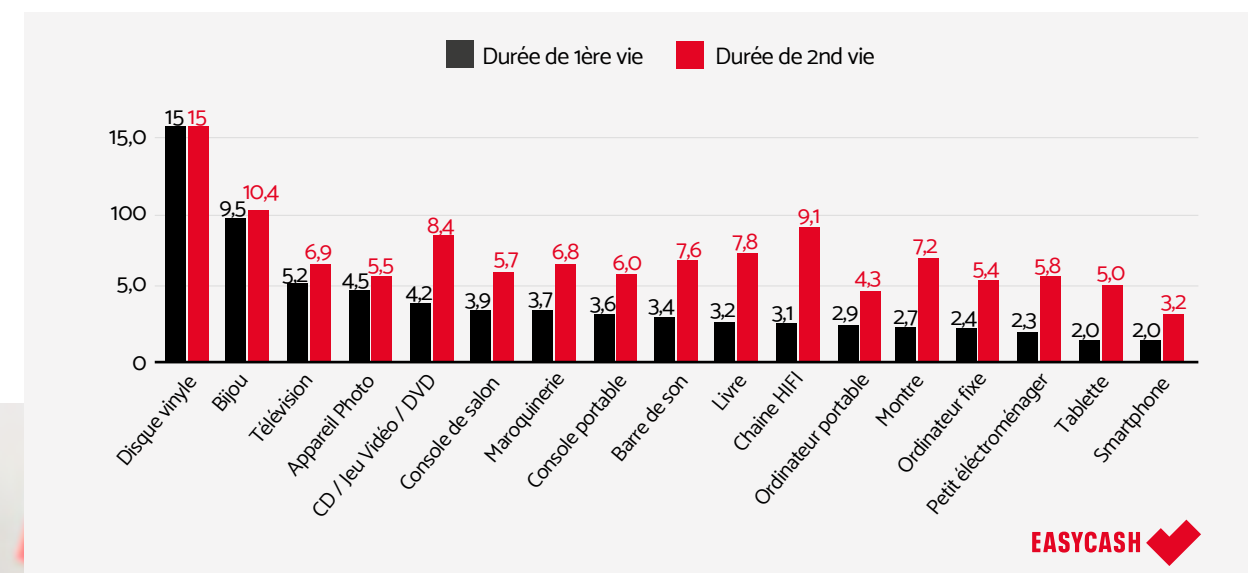
Du côté des vendeurs, Easy Cash les a également interrogés sur la durée de première vie du produit en leur posant la question suivante : « *Combien de temps l'avez-vous conservé avant de le revendre ?* ».

L'analyse des réponses révèle des différences marquées entre les catégories de produits en termes de durée de première vie. Ces durées traduisent des comportements d'usage et de détention très variables selon la nature des objets :

- ♥ **Durée de première vie longue** : les disques vinyles (15 ans) et les bijoux (9,5 ans) sont conservés très longtemps avant d'être vendus, traduisant un usage durable ou une valeur affective élevée.

♥ **Durée de première vie courte** : les produits électroniques et numériques, comme les smartphones et tablettes, sont vendus en moyenne au bout de 2 ans, ce qui reflète des cycles de renouvellement courts.

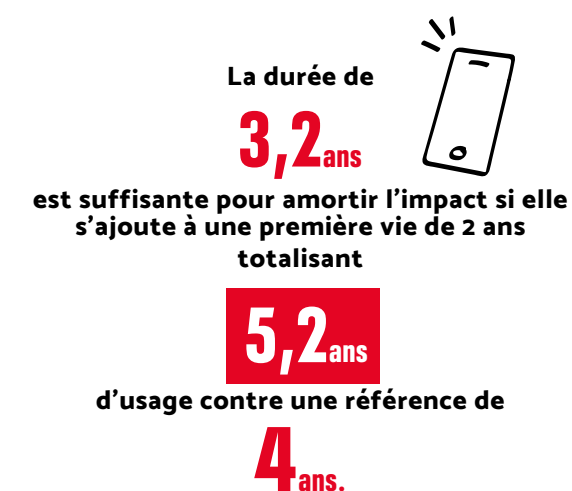
Cette information est essentielle pour comprendre le potentiel de circularité de chaque catégorie.



Source : enquête Easy Cash

Ce prolongement de détention et d'usage constitue un levier majeur pour les émissions évitées. Il indique que les produits vendus en seconde main ne sont pas simplement remis en circulation – ils sont, dans la majorité des cas, utilisés plus longtemps que lors de leur première acquisition. Cela tend à confirmer que la seconde main ne se limite pas à un transfert de propriété, mais bien à une optimisation de l'usage des ressources existantes.

Par exemple, pour les smartphones, malgré leur courte durée de seconde vie, ils restent l'une des catégories à impact carbone évité significatif, grâce à une forte empreinte initiale.



LES DONNÉES DE RÉFÉRENCE INTÉGRÉES AU MODÈLE DE CALCUL

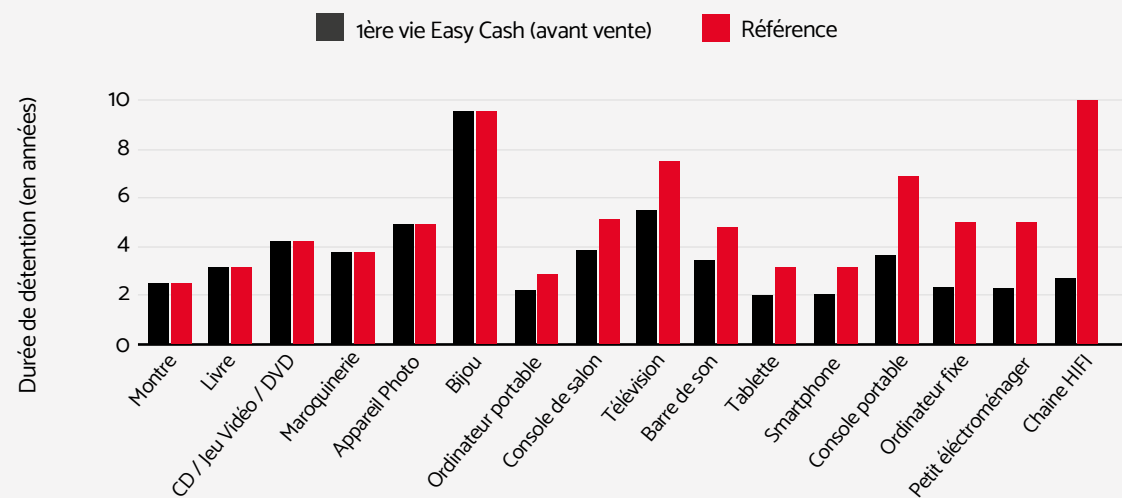
Dans le modèle d'Easy Cash, la durée totale d'usage du produit (vie 1 + vie 2) est comparée à une durée de référence issue de la littérature ou des bases ADEME. Cela permet de calculer un pourcentage de durée de vie ajoutée. Ce ratio est central car il permet d'amortir l'empreinte carbone d'un produit sur une période plus longue que celle prévue pour un usage classique.

L'enjeu est de détecter un éventuel **effet d'accélération des échanges** : si un produit est vendu beaucoup plus tôt que la durée de référence, cela signifie qu'il a été utilisé moins longtemps que prévu, ce qui réduit mécaniquement l'intérêt environnemental du réemploi.

Par exemple, un smartphone dont la durée de vie de référence est de 3 ans mais qui est vendu après seulement 2 ans n'a pas permis d'atteindre le cycle d'usage complet attendu. Dans ce cas, une partie de l'impact environnemental généré par sa fabrication n'a pas été « amortie », et le gain potentiel d'émissions évitées en seconde main est réduit.

Ainsi, cette étape permet de ne pas surestimer l'impact des émissions évitées pour des produits vendus plus rapidement que la moyenne. **Un produit d'occasion ne permet d'éviter des émissions que si son usage total (1re + 2de vie) est cohérent avec la durée de vie d'un produit neuf comparable.**

Différence entre la durée de détention avant vente et la durée de détention de référence



EASYPH

Source : enquête Easy Cash

Une distinction est faite selon la nature des produits. Pour les biens qui ne se déprécient pas ou peu avec le temps (comme les livres, les DVD ou les vinyles), la durée de détention de référence est considérée égale à celle de la première vie constatée. En revanche, **pour les produits technologiques ou électroménagers, qui se déprécient rapidement, la durée de détention**

observée avant rachat est généralement inférieure à la durée de référence, ce qui peut signaler un effet d'accélération des échanges. Dans ces cas, seule une seconde vie suffisamment longue permet de valider un bénéfice environnemental.

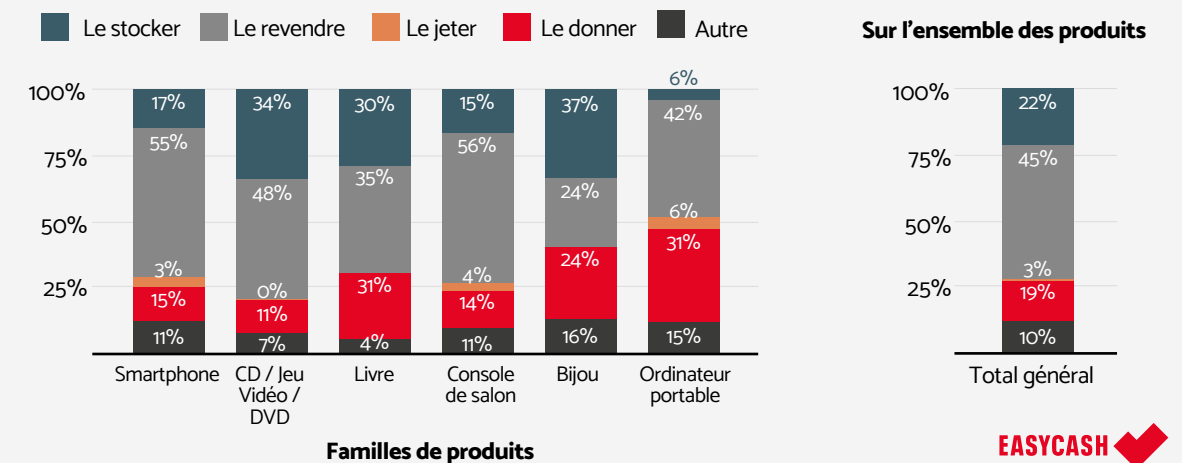


3. LE COMPORTEMENT DE VENTE ET LA FIN D'USAGE : CATALYSEUR DE CIRCULARITÉ OU FREIN SILENCIEUX

CE QUE PRÉVOIT LE CLIENT APRÈS USAGE

L'intention du client concernant le devenir du produit après usage constitue un indicateur central pour évaluer son potentiel de circularité. En identifiant ce que les acheteurs envisagent de faire de leur objet une fois qu'ils ne l'utiliseront plus – le revendre, le donner, le stocker ou le jeter –, on peut anticiper dans quelle mesure ces produits pourront être remis en circulation à l'issue de leur seconde vie. Les données issues de l'enquête montrent une répartition marquée des comportements post-usage :

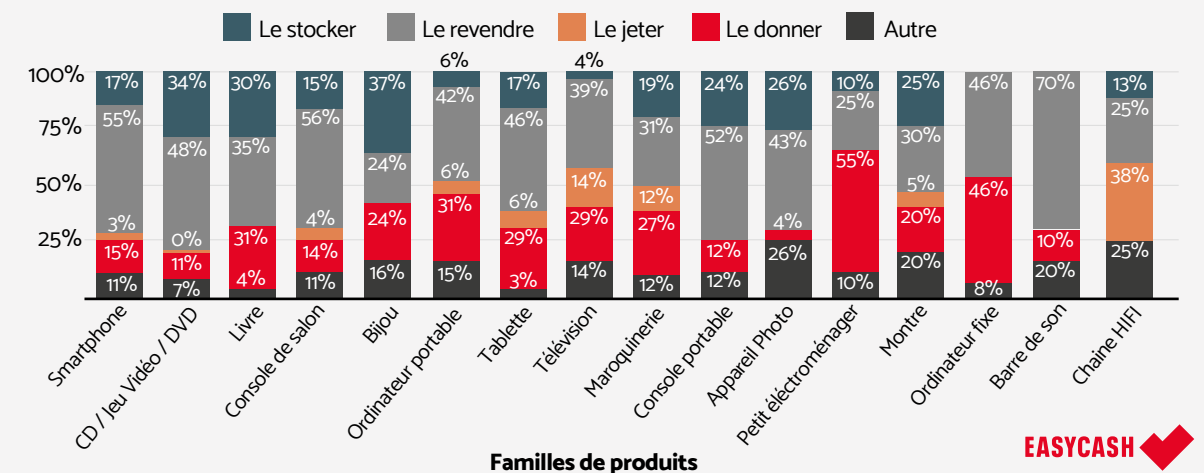
Que pensez-vous faire de ce produit lorsque vous ne l'utiliserez plus ?



EASYPH

Source : enquête Easy Cash

Que pensez-vous faire de ce produit lorsque vous ne l'utiliserez plus ?



EASYPH

Source : enquête Easy Cash



Smartphones

55 %
des acheteurs
projetent de le revendre

17 %
de le stocker

Cette orientation vers la revente traduit une mobilité forte du produit, liée à sa valeur résiduelle, son usage intensif et la vitesse des cycles de renouvellement.



Bijoux

37 %
projetent de les stocker

24 %
de les donner

24 %
de les revendre

Ce profil montre un usage plus stable, souvent lié à une dimension affective ou patrimoniale.

Ces données confirment que la propension à remettre un produit en circulation après usage varie fortement selon sa nature. Les produits à usage fonctionnel ou technologique (comme les smartphones) s'inscrivent davantage dans des logiques de cycle court. À l'inverse, les biens de valeur émotionnelle ou à faible obsolescence (comme les bijoux) sont plus souvent conservés ou sortent des circuits économiques.



CONSÉQUENCES SUR LES ÉMISSIONS ÉVITÉES

Le comportement de fin d'usage est intégré de manière indirecte dans le modèle de calcul des émissions évitées, principalement à travers deux dimensions :

Estimation du potentiel de remise en circulation

Un produit de seconde main destiné à être revendu a donc des chances d'avoir une troisième vie. Cette projection renforce la logique d'amortissement environnemental : plus un objet circule, plus il "épargne" de fabrications neuves. Cette logique est particulièrement visible sur les smartphones, dont la vente anticipée alimente un cycle de vie dynamique, et donc une augmentation des émissions évitées.

Influence sur la circularité effective et la vitesse de rotation

Les produits non remis en circulation (stockés ou jetés) interrompent ou ralentissent la chaîne de valeur circulaire, réduisant ainsi la possibilité de prolonger leur durée d'usage au-delà de la seconde vie. C'est un frein silencieux aux bénéfices environnementaux attendus de la seconde main.

Les résultats d'Easy Cash montrent que ces comportements influencent la pondération des émissions évitées par catégorie. Par exemple :

- ✔ **Les smartphones**, en raison de leur forte vente et de leur cycle de vie court mais dynamique conservent un impact net positif.
- ✔ **Les bijoux**, souvent conservés ou donnés, affichent un impact net relativement faible dans le modèle déclaratif : la faible remise en circulation diminue la probabilité de substitution d'un achat neuf, donc d'émissions réellement évitées.

En conclusion

Le comportement de fin d'usage agit comme un amplificateur ou un inhibiteur de circularité. En favorisant la vente, les clients contribuent à optimiser le cycle de vie du produit. À l'inverse, le stockage a un impact environnemental plus neutre, voire nul s'il interrompe le réemploi.

4. LA CIRCULARITÉ : REMPLACEMENT OU ACCUMULATION ?

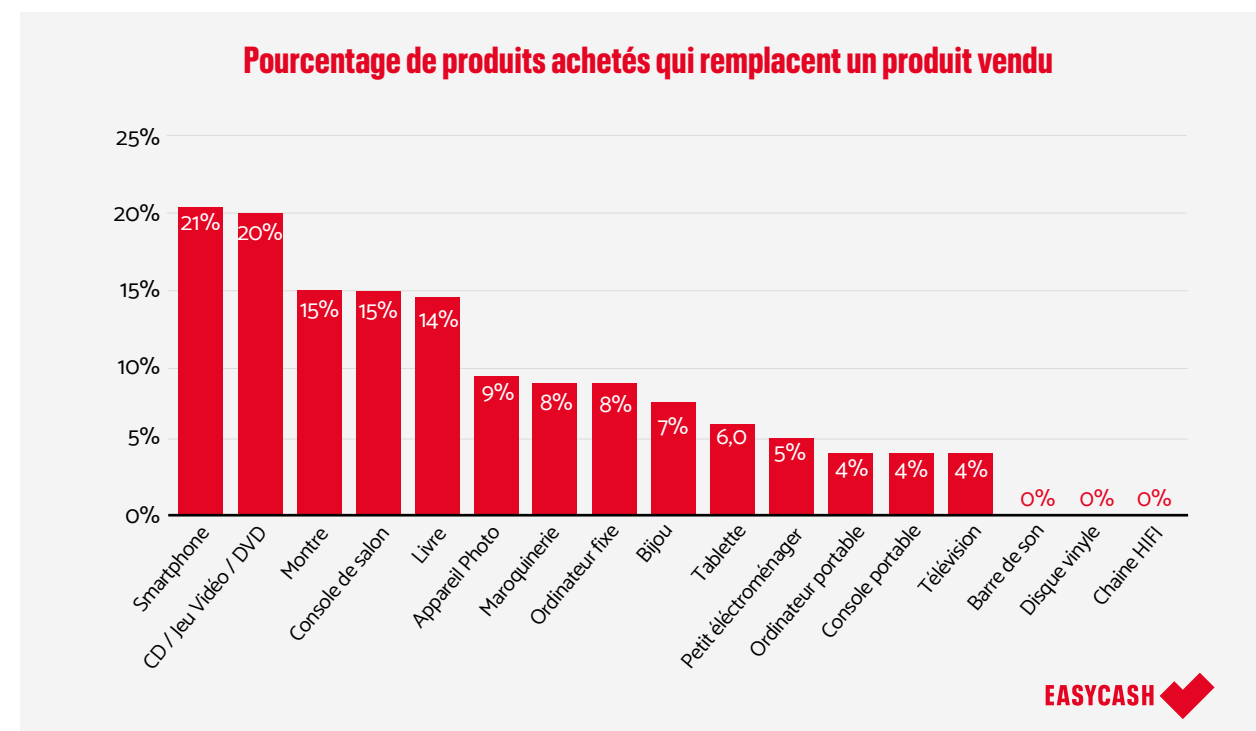
L'un des grands leviers de réduction des émissions dans la seconde main repose sur le remplacement effectif d'un produit possédé par un autre. Autrement dit : **un nouvel achat d'occasion n'a d'intérêt environnemental réel que s'il remplace un objet existant, plutôt que de venir s'ajouter à ceux déjà détenus.** Ce comportement traduit ce qu'on appelle une logique de circularité : les produits circulent d'un utilisateur à l'autre, sans gonfler la consommation globale.

À l'inverse, si le produit acheté n'en remplace aucun, il s'agit d'un **acte d'accumulation : un achat complémentaire, souvent opportuniste, qui alourdit le bilan environnemental du foyer.**



A Du côté des acheteurs

L'enquête menée par Easy Cash interroge directement les clients sur cette dynamique.



Source : enquête Easy Cash

DES RÉSULTATS CONTRASTÉS SELON LES CATÉGORIES DE PRODUITS

10% des clients déclarent avoir vendu un produit en lien direct avec leur nouvel achat. Ce chiffre, bien que modeste, fournit un repère sur l'état actuel de la circularité réelle chez Easy Cash.

Mais ce taux moyen cache des écarts significatifs selon les types de produits :

Smartphones



21%
de circularité

Ils illustrent une dynamique de rotation fonctionnelle : ces produits sont souvent vendus lorsqu'ils sont remplacés, ce qui renforce leur potentiel d'émissions évitées. Plusieurs facteurs expliquent ce résultat :

- ♦ Leur usage quotidien en tant qu'outil unique et personnel,
- ♦ La rapidité des cycles de renouvellement technologique,
- ♦ La facilité de vente liée à une forte valeur résiduelle. Le smartphone incarne ainsi un produit à détention unique, c'est-à-dire qu'un individu n'en possède généralement qu'un à la fois. Cela favorise mécaniquement le remplacement plutôt que l'ajout.

Bijoux

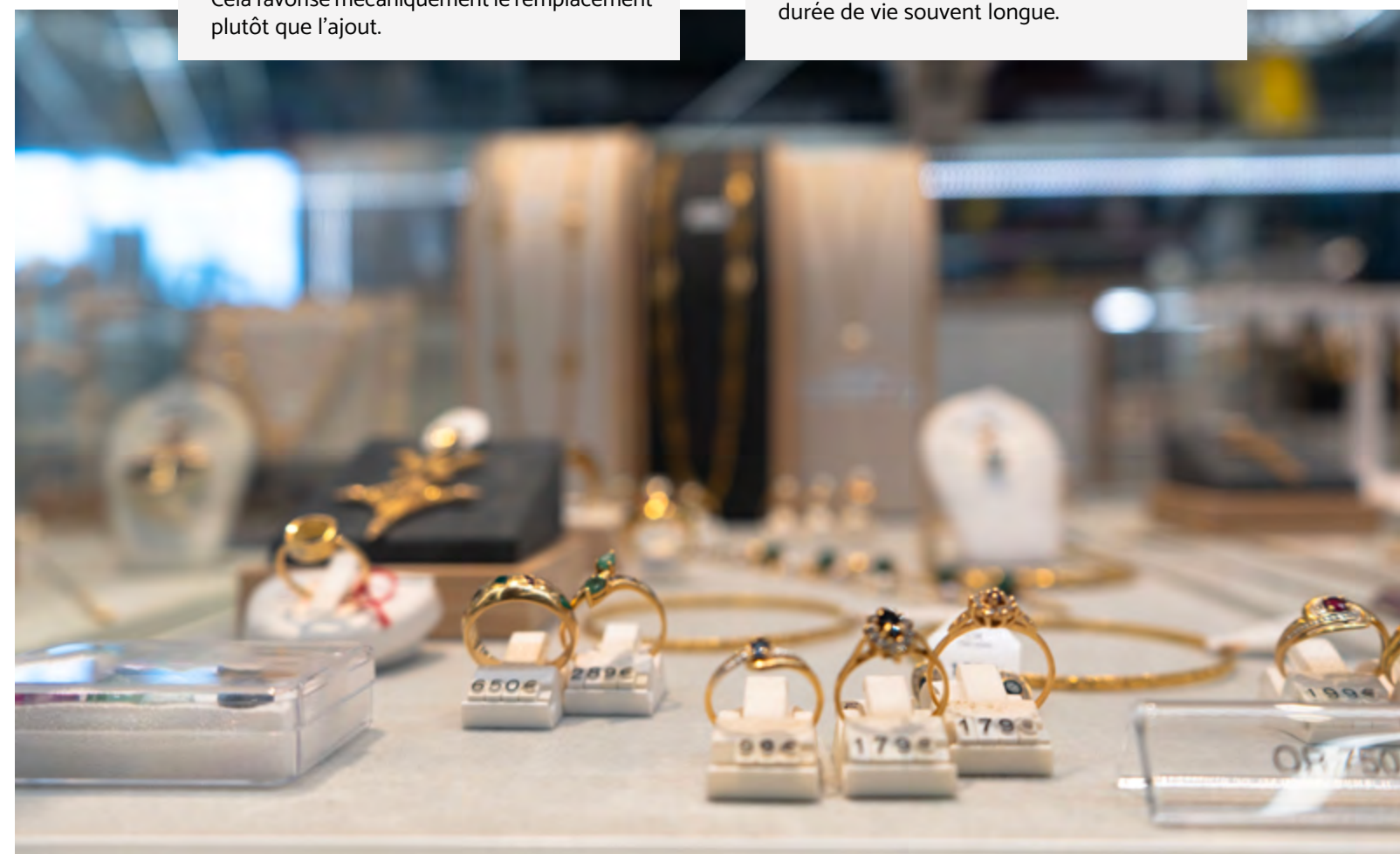


7%
de circularité seulement

Dans la grande majorité des cas, ils sont achetés en complément des objets déjà possédés, et non en remplacement.

Plusieurs éléments l'expliquent :

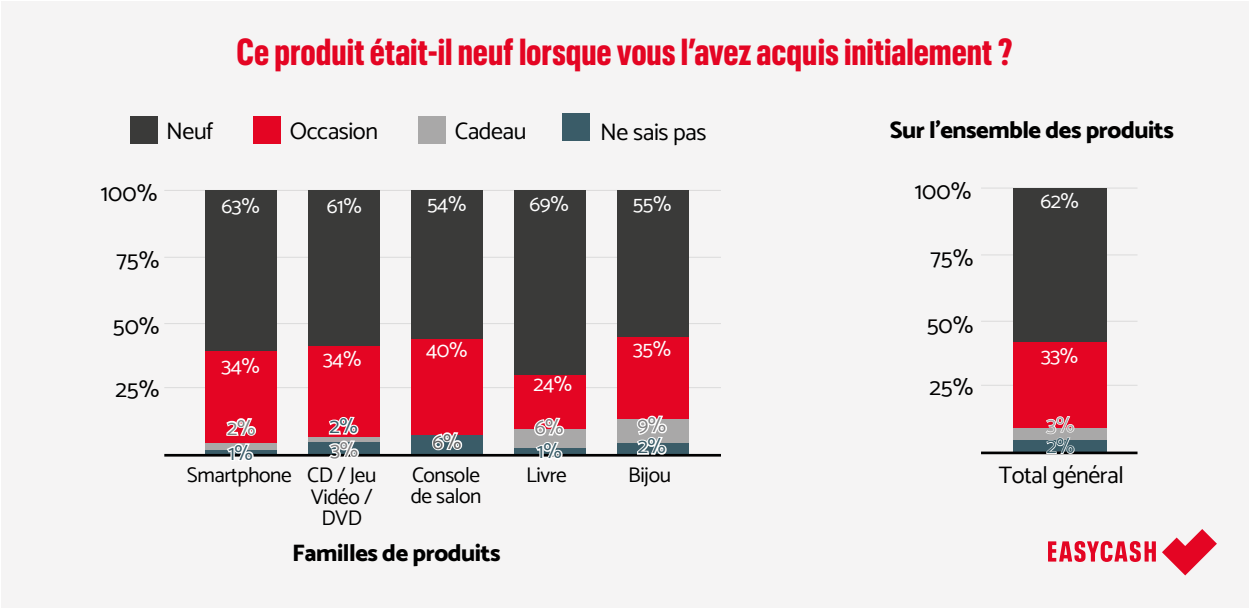
- ♦ leur faible usure dans le temps
- ♦ leur caractère émotionnel, esthétique ou patrimonial
- ♦ la tendance naturelle à l'accumulation dans cette catégorie. Le bijou est typiquement un produit à détentions multiples, souvent conservé même en cas de nouvel achat, et rarement vendu de manière fonctionnelle. Cela limite son apport au modèle circulaire, en dépit d'une durée de vie souvent longue.



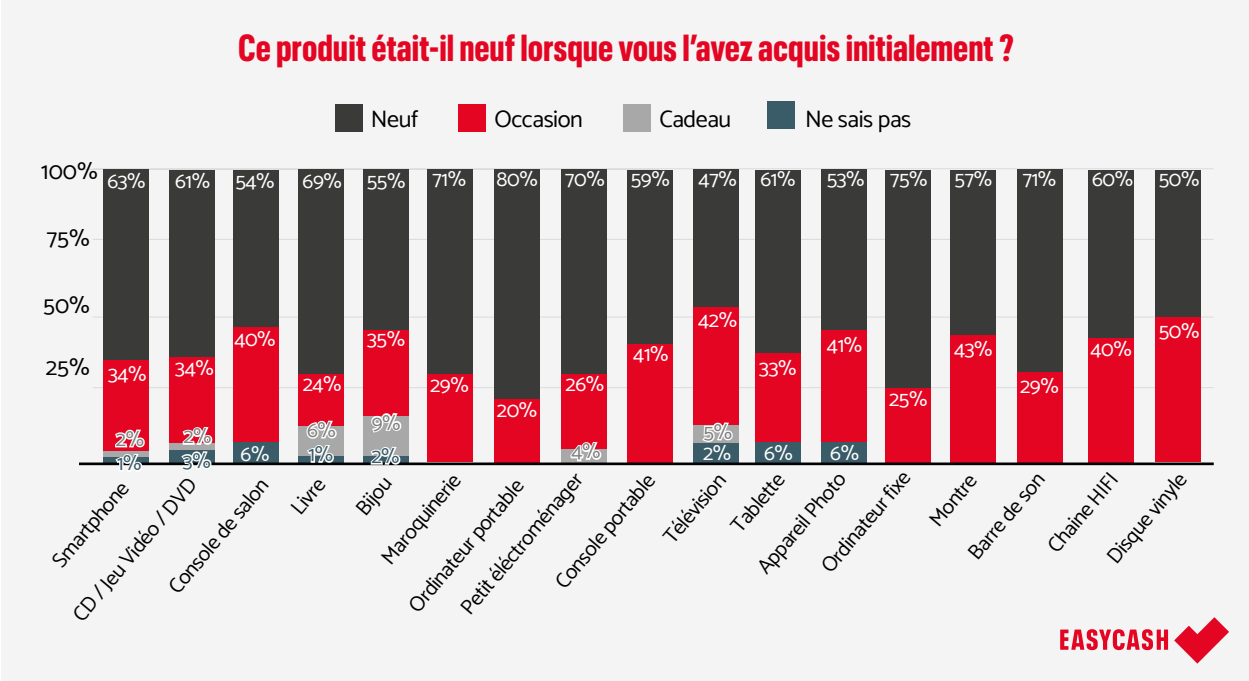
B Du côté des vendeurs

La question posée aux vendeurs permet de mieux comprendre la trajectoire des objets remis en circulation par Easy Cash. Elle éclaire l'origine de la vie antérieure du produit : achat neuf, achat d'occasion ou acquisition via un don ou un cadeau.

Cette donnée est essentielle pour qualifier le niveau de circularité complet. Un produit vendu après une première acquisition neuve témoigne d'un cycle de consommation classique, suivi d'une volonté de transmission ou de valorisation. À l'inverse, un produit déjà acheté en seconde main puis vendu à nouveau indique un objet qui circule sur plusieurs vies, illustrant une logique d'économie circulaire étendue.



Source : enquête Easy Cash



Source : enquête Easy Cash

L'analyse montre que la majorité des produits vendus chez Easy Cash ont été acquis neufs à l'origine. Cela suggère que le l'enseigne capte un gisement important d'objets issus de la consommation traditionnelle, et qu'il joue un rôle de passerelle entre la première vie et la seconde vie des produits. En d'autres termes, Easy Cash contribue à faire circuler des produits déjà en boucle, et élargit le champ de la seconde main en intégrant des objets encore en dehors de ce cycle.

Cette information complète donc utilement l'indicateur de substitution : elle ne mesure pas si l'achat remplace un usage existant, mais si le produit mis en vente entre dans le circuit circulaire à partir d'un usage initial traditionnel ou déjà circulant. En cela, elle enrichit l'analyse de la durée de vie totale des objets. En effet, en couplant l'état d'origine (neuf ou d'occasion) à son acquisition ou à sa vente et la durée de 1ère vie (durée de possession avant vente), Easy Cash peut mieux identifier les différents profils de clients vendeurs et acheteurs.

Clients vendeurs vertueux

produit vendu = neuf mais gardé plus longtemps que la durée de référence, ou produit d'occasion.

Clients vendeurs opportunistes

produit vendu = neuf avec durée de vie courte inférieure à la durée de référence.

Partie 3

Valorisation COMMENT EASY CASH CAPITALISE SUR SES ÉMISSIONS ÉVITÉES ET SOUHAITE INFLUENCER LE SECTEUR DE LA SECONDE MAIN

L'engagement d'Easy Cash pour la transition écologique couvre l'ensemble de son modèle économique. Pour qu'une stratégie climat soit réussie, elle doit être ancrée dans les valeurs de l'entreprise, les décisions de la direction et la culture interne. Easy Cash a su repenser son organisation pour intégrer des solutions durables et efficaces à long terme en mettant en évidence que la transition n'est pas une contrainte, mais une opportunité d'évolution pour l'entreprise et ses parties prenantes. La gouvernance a donc un rôle fondamental : orienter les stratégies, mobiliser les ressources et donner l'exemple en incarnant l'engagement et en le traduisant en actions concrètes.

La direction d'Easy Cash a intégré la réduction de l'empreinte carbone comme un objectif stratégique, avec la volonté de mettre en place des indicateurs de suivi internes pour mesurer la performance en émissions évitées.

L'une des premières initiatives est le développement d'outils de mesure précis des émissions évitées, basés sur des méthodologies internationales. En parallèle, l'entreprise a misé sur des collaborations avec des acteurs déjà investis et matures sur ces sujets tels qu'Aktio, Climate Dividends ou encore Rainbow™.

Aussi devenue société à mission en Juin 2024 Easy Cash à intégrer comme objectif statutaire "Faire du réemploi et de la 2nde vie des incontournables au service de la durabilité" couvrant ici les projets de comptabilité carbone notamment. A aussi été intégrée la capacité à "Faire grandir nos clients, nos partenaires, nos collaborateurs à faire l'école sur la 2nde vie" engageant ici notre volonté d'embarquer notre écosystème.

C'est dans cet esprit que nous avons cherché à valoriser les émissions évitées auprès :

- ♥ de nos consommateurs
- ♥ de nos franchisés
- ♥ de nos investisseurs
- ♥ des entreprises
- ♥ des institutions

1. VALORISER LES ÉMISSIONS ÉVITÉES AUPRÈS DES CONSOMMATEURS

A Construire une communication pédagogique transparente et fiable

Se focaliser uniquement sur l'empreinte carbone directe d'une organisation peut s'avérer réducteur, en particulier pour des secteurs comme celui de la seconde main. En effet, bien que leur propre empreinte puisse augmenter avec leur développement, ces entreprises participent activement à la réduction des émissions globales en favorisant la décarbonation de leur écosystème, au travers de leurs émissions évitées.

Leur calcul permet ainsi à l'entreprise de valoriser son impact positif dans la lutte contre le changement climatique.

Les défis d'une communication efficace sur les émissions évitées sont toutefois multiples. Tout d'abord, les consommateurs ne sont pas toujours familiers avec ce concept, qui peut leur sembler abstrait et difficile à comprendre. De plus, le manque d'uniformisation des méthodologies de calcul des émissions évitées peut entraîner des doutes, notamment si les entreprises ne se réfèrent pas à des standards reconnus, tels que ceux de l'ADEME, de la Net Zero Initiative, de Climate Dividends ou de Rainbow™. Il existe également un risque de surpromesse : par exemple, si un produit est vendu avec l'affichage de «100kg de CO₂ évités», mais que l'acheteur le renouvelle plus rapidement que prévu, l'impact environnemental réel pourrait être bien inférieur à celui initialement annoncé.

Pour que cette démarche soit crédible, les entreprises doivent être transparentes sur leurs méthodologies de calcul et garantir une communication fiable.



COMMENT CONSTRUIRE UNE COMMUNICATION PÉDAGOGIQUE TRANSPARENTE ET FIABLE ?

Évaluer le niveau de familiarité de l'audience

sur le concept des émissions évitées et du développement durable. Cela permettra de déterminer le degré de technicité à adopter dans le discours.

Un public expert ou des parties prenantes spécialisées (comme des partenaires industriels ou des régulateurs) peuvent être sensibles à l'utilisation de termes techniques spécifiques. Par exemple, il peut être adapté de parler de «facteur d'émission», de «scénario de référence» ou de «CO₂ équivalent».

Le grand public peut être moins familier avec le sujet (comme des clients grand public ou des employés sans formation technique), il est préférable d'utiliser un langage simple. Si l'utilisation de termes techniques est nécessaire, il convient de les expliquer de manière accessible. Par exemple, on pourra expliquer qu'un «facteur d'émission est une valeur qui permet de convertir l'utilisation d'une ressource (comme l'électricité ou le carburant) en quantité d'émissions de CO₂».

Utiliser des références reconnues

pour crédibiliser les chiffres annoncés.

Mentionner les méthodologies de calcul validées par des organismes comme l'ADEME ou la Net Zero Initiative et, si possible, mettre à disposition les rapports ou études détaillant les calculs pour permettre au public de comprendre et de vérifier les affirmations.

Expliquer la méthodologie

en définissant clairement le scénario de référence et en justifiant son choix.

Il faut également préciser les facteurs d'émission utilisés ainsi que leur source et indiquer si le calcul prend en compte l'ensemble du cycle de vie du produit ou seulement certaines étapes.

Prendre en compte l'effet rebond

dans les estimations pour éviter une surévaluation des bénéfices.

Si l'achat d'un produit de seconde main incite un consommateur à acheter plus ou à renouveler plus fréquemment des biens encore fonctionnels, cela pourrait réduire l'impact positif initialement calculé. Pour garantir la transparence, les entreprises doivent expliquer que cet effet rebond est pris en compte dans les estimations des émissions évitées. Cela permet de préciser que les chiffres ne sont pas absolus, mais qu'ils intègrent des scénarios réalistes tenant compte des habitudes de consommation.

Lorsqu'il s'agit de communiquer sur les émissions évitées, il est crucial de le faire de manière honnête et responsable pour éviter les accusations de greenwashing. Cet indicateur doit être utilisé avec rigueur et transparence pour ne pas devenir un argument marketing sans fondement. Il est donc essentiel que la communication autour des émissions évitées respecte un certain nombre de règles.

**NE PAS EXAGÉRER LES BÉNÉFICES
DES ÉMISSIONS ÉVITÉES**

Bien que ces chiffres soient précieux, il faut souligner qu'il s'agit d'estimations en indiquant clairement que les chiffres ne sont pas des valeurs absolues.

**UN CONSEIL ?
JE PARLE VRAI.**
cash

**NE PAS UTILISER LES ÉMISSIONS ÉVITÉES
COMME UN ARGUMENT UNIQUE**

Bien que ces émissions représentent un indicateur clé, la priorité d'une organisation doit toujours être la réduction de ses propres émissions directes et indirectes.

Ainsi, les émissions évitées doivent être communiquées en complément des émissions de l'organisation. En agissant de la sorte, l'entreprise évite de donner l'impression que les émissions évitées pourraient compenser son propre Bilan Carbone. Les émissions évitées reflètent la contribution globale de l'entreprise à la réduction des émissions à l'échelle planétaire, tandis que son propre bilan mesure l'impact environnemental direct de ses activités.

**NE PAS FAIRE D'AFFIRMATIONS
SANS SOURCES**

Chaque chiffre d'émissions évitées doit être accompagné d'une méthodologie de calcul vérifiable.

Il est crucial de baser ces informations sur des standards reconnus et des sources fiables. L'utilisation de méthodologies transparentes, validées par des organismes spécialisés tels que l'ADEME ou d'autres entités reconnues dans le domaine, permet de garantir que les données partagées sont fiables. De cette manière, l'organisation peut renforcer sa crédibilité et éviter toute accusation de manipulation des chiffres ou de flou sur les méthodes de calcul. Il est essentiel de permettre aux parties prenantes de vérifier la véracité des informations, afin d'instaurer un climat de confiance.

**Le choix des mots est crucial pour
une communication efficace et conforme.**

Voici des recommandations sur les termes à utiliser avec précaution et à éviter.

TERMES À UTILISER AVEC PRÉCAUTION

Émissions négatives : utiliser ce terme que si l'on peut démontrer de manière tangible que des gaz à effet de serre sont effectivement éliminés de l'atmosphère. Il est nécessaire de fournir des preuves scientifiques solides et de faire vérifier ces affirmations par des tiers indépendants.

TERMES À ÉVITER

Neutre en carbone : utiliser ce terme uniquement si l'entreprise est en mesure de démontrer de manière crédible et vérifiable qu'elle compense l'intégralité de ses émissions résiduelles, après avoir mis en place toutes les mesures de réduction possibles.

Zéro émission : éviter ce terme sauf si l'entreprise peut prouver qu'aucune émission n'est générée à toutes les étapes du cycle de vie du produit. Il est préférable d'utiliser des expressions plus nuancées telles que «faibles émissions» ou «réduction significative des émissions». Si l'entreprise choisit d'employer ce terme, elle doit clairement expliquer les limites et les conditions, tout en étant transparente sur les éventuelles émissions résiduelles.

Sans impact sur le climat : aucune activité ne peut prétendre ne pas avoir d'impact sur le climat, dès lors qu'elle implique une consommation d'énergie ou de matière. Il est conseillé d'utiliser des formulations qui reconnaissent les efforts de réduction tout en restant transparents sur les impacts résiduels.

100% écologique : il est subjectif et potentiellement trompeur. Il est pratiquement impossible qu'un produit n'ait aucun impact environnemental tout au long de son cycle de vie.

Zéro carbone : à moins de pouvoir prouver que l'entreprise n'émet absolument aucune émission de carbone (ce qui est impossible en pratique), il ne faut pas employer cette affirmation. Si l'entreprise finance des projets de séquestration carbone, il faut le préciser clairement.

Vert : ce terme est trop générique et peut être perçu comme du greenwashing s'il n'est pas accompagné d'informations spécifiques.

TERMES RECOMMANDÉS

Transparence : utiliser ce terme pour affirmer un engagement sincère à partager les informations clés. Attention : la transparence ne doit pas être une simple promesse, elle implique de réellement mettre à disposition ce qui est annoncé.

Engagement climatique : ce terme peut être utilisé pour présenter la stratégie globale de l'entreprise en matière de climat. Il doit s'accompagner d'objectifs chiffrés, d'échéances et d'un plan d'action concret pour les atteindre.

Contribution à la neutralité carbone : la neutralité carbone suppose un équilibre global entre les émissions générées par les activités humaines et leur absorption par des puits de carbone. À l'échelle d'une entreprise, il ne s'agit donc pas de "devenir neutre", mais de contribuer à cet objectif collectif en réduisant fortement ses propres émissions, puis en soutenant des projets de réduction ou de captation de carbone. Cette contribution doit toujours s'inscrire dans une stratégie de réduction prioritaire, ambitieuse et vérifiable.

Contribution aux émissions évitées : la responsabilité et/ou le bénéfice des émissions évitées ne doivent pas être attribués à un seul acteur ou maillon de la chaîne. Elles sont le fruit d'une action collective et doivent être considérées dans leur globalité. Parler de "contribution à des émissions évitées" permet de reconnaître l'impact sans en surestimer la portée individuelle.

**COLLECTER PLUS DE DONNÉES POUR MIEUX
IDENTIFIER LES ACHATS RÉELLEMENT ÉVITÉS**

La distinction entre un achat réellement substitutif et un achat opportuniste est centrale pour évaluer l'impact environnemental de la seconde main. Easy Cash s'appuie déjà sur des données déclaratives issues de son enquête client pour estimer le taux de substitution. L'enjeu est désormais d'aller plus loin, en intégrant des critères plus fins de qualification des comportements.

La comparaison entre la durée de vie en première main et la durée de vie prévue en seconde main permet par exemple d'évaluer si le produit a été vendu de manière prématurée – un signal possible d'effet rebond lié à une accélération du renouvellement.

Le poids important des achats opportunistes (notamment sur les bijoux, mais aussi dans une moindre mesure sur la maroquinerie ou l'électroménager) révèle également que la présence du produit en magasin influence fortement la décision d'achat. Autrement dit, l'offre crée la demande. Cela suggère des pistes de réflexion pour faire évoluer l'expérience des clients comme un meilleur accompagnement dans leur décision d'achat avec des outils d'aide ou des conseils d'usage.

Ainsi, Easy Cash envisage de faire évoluer ses processus de rachat auprès du particulier afin de collecter davantage d'informations sur la première vie du produit, tel que l'origine (le produit était-il neuf ou de seconde main) ou encore la durée de détention et de capturer ses informations dans son système d'information.



**DISTINGUER LES PRODUITS DE SECONDE VIE
ET DE SECONDE MAIN**

En s'intéressant aux émissions évitées des produits de seconde main on observe que ce secteur se caractérise par des processus uniques où chaque bien vendu peut suivre une trajectoire différente.

Suite à nos analyses, deux catégories principales de produits émergent et grâce aux résultats des émissions évitées, des gestions différenciées peuvent être imaginées.



**Les produits
de seconde vie,**

qui ont subi une action technique de changement d'une pièce afin de prolonger leur durée d'usage.



un accompagnement de nos clients à allonger la durée de vie de leur produit, critère déterminant dans la maximisation du bénéfice environnemental.



**les produits
de seconde main,**

vendus en l'état après contrôle, sans action mécanique sur le produit.



des mécanismes d'accélération d'échanges pour maximiser l'utilisation du produit auprès de plusieurs consommateurs.

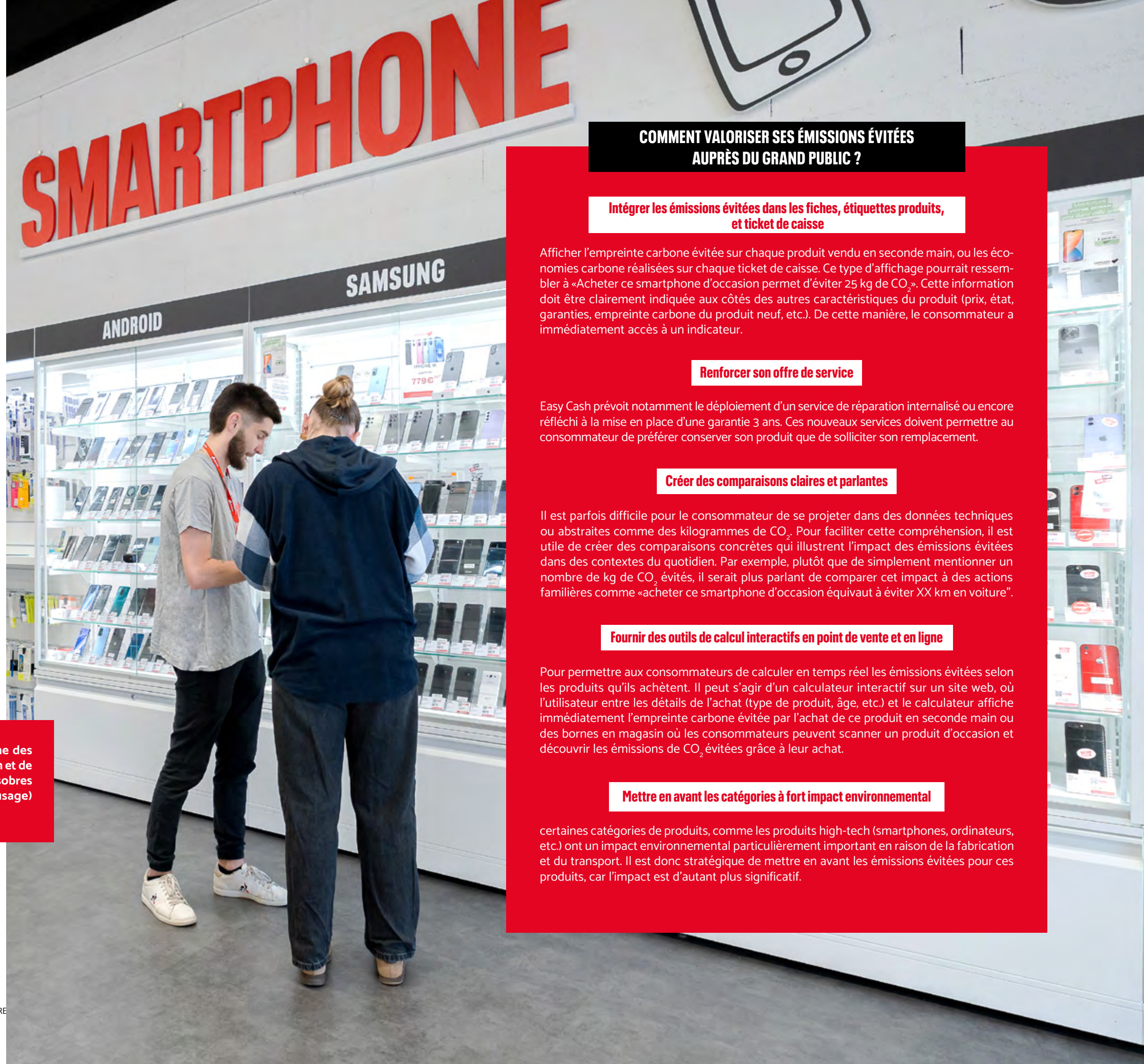
C Promouvoir une intention d'achat éclairée

Dans un contexte où l'industrie du neuf accentue ses efforts en matière d'éco-conception et de recyclage, les acteurs de la seconde main doivent démontrer que leur modèle économique constitue une alternative tout aussi pertinente, voire plus vertueuse, en matière de réduction des émissions de CO₂. Face à des consommateurs de plus en plus attentifs à l'impact environnemental de leurs achats, il est essentiel de leur fournir des repères clairs et fiables pour évaluer l'impact réel de leurs choix.

La communication, les outils ou les services qui exploitent les émissions évitées doivent donc montrer que la seconde main ne se limite pas à déplacer le problème, mais qu'elle joue un rôle actif dans la réduction des émissions globales de gaz à effet de serre (GES), par rapport à l'achat de produits neufs. C'est là que les émissions évitées prennent toute leur importance, offrant un indicateur tangible, renforçant ainsi la légitimité du marché de l'occasion.

Au-delà de la mesure, la pédagogie joue un rôle clé dans la limitation de l'effet rebond. Easy Cash peut agir sur les représentations et les usages en sensibilisant ses clients à la valeur d'usage des produits et à leur durabilité.

Mettre en avant la durée de vie moyenne des objets, promouvoir une logique d'entretien et de réparation, ou encore valoriser les choix sobres (ex. : achat raisonné, allongement de l'usage) sont autant de leviers d'action.



COMMENT VALORISER SES ÉMISSIONS ÉVITÉES AUPRÈS DU GRAND PUBLIC ?

Intégrer les émissions évitées dans les fiches, étiquettes produits, et ticket de caisse

Afficher l'empreinte carbone évitée sur chaque produit vendu en seconde main, ou les économies carbone réalisées sur chaque ticket de caisse. Ce type d'affichage pourrait ressembler à «Acheter ce smartphone d'occasion permet d'éviter 25 kg de CO₂». Cette information doit être clairement indiquée aux côtés des autres caractéristiques du produit (prix, état, garanties, empreinte carbone du produit neuf, etc.). De cette manière, le consommateur a immédiatement accès à un indicateur.

Renforcer son offre de service

Easy Cash prévoit notamment le déploiement d'un service de réparation internalisé ou encore réfléchi à la mise en place d'une garantie 3 ans. Ces nouveaux services doivent permettre au consommateur de préférer conserver son produit que de solliciter son remplacement.

Créer des comparaisons claires et parlantes

Il est parfois difficile pour le consommateur de se projeter dans des données techniques ou abstraites comme des kilogrammes de CO₂. Pour faciliter cette compréhension, il est utile de créer des comparaisons concrètes qui illustrent l'impact des émissions évitées dans des contextes du quotidien. Par exemple, plutôt que de simplement mentionner un nombre de kg de CO₂ évités, il serait plus parlant de comparer cet impact à des actions familières comme «acheter ce smartphone d'occasion équivaut à éviter XX km en voiture».

Fournir des outils de calcul interactifs en point de vente et en ligne

Pour permettre aux consommateurs de calculer en temps réel les émissions évitées selon les produits qu'ils achètent. Il peut s'agir d'un calculateur interactif sur un site web, où l'utilisateur entre les détails de l'achat (type de produit, âge, etc.) et le calculateur affiche immédiatement l'empreinte carbone évitée par l'achat de ce produit en seconde main ou des bornes en magasin où les consommateurs peuvent scanner un produit d'occasion et découvrir les émissions de CO₂ évitées grâce à leur achat.

Mettre en avant les catégories à fort impact environnemental

certaines catégories de produits, comme les produits high-tech (smartphones, ordinateurs, etc.) ont un impact environnemental particulièrement important en raison de la fabrication et du transport. Il est donc stratégique de mettre en avant les émissions évitées pour ces produits, car l'impact est d'autant plus significatif.

2. VALORISER LES ÉMISSIONS ÉVITÉES AUPRÈS DES FRANCHISÉS : L'APPROCHE P&L CARBONE

La notion de P&L carbone (pour Profit and Loss Carbon) est directement inspirée du monde de la finance, mais appliquée à l'impact climatique d'une entreprise ou d'un produit.

C'est un bilan "gagné / perdu" en carbone, comme on ferait un bilan financier. Au lieu de mesurer uniquement les revenus et les dépenses monétaires, on mesure :

- ♥ Les "coûts" en émissions de gaz à effet de serre (GES), le **Bilan Carbone d'Easy Cash**
- ♥ Et les "bénéfices" en émissions évitées, les **émissions évitées d'Easy Cash**.



Ici Easy Cash souhaite exploiter cette donnée pour connaître le P&L d'un point de vente Easy Cash afin de déterminer la contribution réelle au climat d'un magasin d'achat-vente de produits d'occasion.

Cette approche a pour but également d'accompagner et soutenir les entrepreneurs franchisés du réseau Easy Cash à travailler performance économique et performance climatique de concert.

Exemple de P&L Carbone simplifié pour un magasin

	Poste	Quantité
Émissions générées	Énergie, transport, déchets...	584 tCO ₂ e
Émissions évitées nettes	Modélisation déclaratives	360 tCO ₂ e
P&L Carbone net		-224 tCO ₂ e



3. VALORISER LES ÉMISSIONS ÉVITÉES AUPRÈS DES INVESTISSEURS : L'APPROCHE DIVIDENDES CLIMAT

Easy Cash a choisi de s'intéresser aux Dividendes Climat comme un indicateur stratégique pour valoriser son impact environnemental positif. Cette initiative permet à l'entreprise de mesurer et de rendre visible ses émissions évitées. Ces Dividendes Climat sont non seulement un moyen de quantifier l'impact positif d'Easy Cash, mais aussi un levier pour renforcer son attractivité auprès des investisseurs

QU'EST-CE QUE LES DIVIDENDES CLIMAT ?

Les Dividendes Climat constituent un nouvel indicateur extra-financier conçu pour mesurer et valoriser l'impact positif d'une entreprise (émissions de CO₂ évitées ou séquestrées) qui peut être revendiqué par ses actionnaires.

1 dividende Climat
=
1 tonne de CO₂ évitée ou séquestrée

Ce mécanisme repose sur deux leviers principaux :

♥ **Émissions évitées** : émissions qui n'ont pas été générées par l'entreprise en raison de l'adoption de solutions plus durables. Dans le cas d'Easy Cash, la vente de produits de seconde main permet d'éviter la production de nouveaux articles.

♥ **Émissions séquestrées** : ces émissions de CO₂ sont capturées et stockées durablement grâce à des projets de séquestration, comme la plantation d'arbres ou des technologies de captage du carbone.

Il est important de souligner que les Dividendes Climat ne représentent pas un flux financier direct. Ils ne sont pas monétisables, revendables ou transférables et ne peuvent pas être utilisés pour compenser les émissions d'autres entreprises. Ils ne sont pas non plus un actif financier traditionnel.

Leur valeur réside dans le fait qu'ils offrent aux actionnaires une mesure concrète de la contribution de l'entreprise à la neutralité carbone.

En utilisant les Dividendes Climat, Easy Cash peut mettre en avant son impact positif sur l'environnement et son rôle de pionnier dans le secteur de la seconde main. Dans un contexte où les consommateurs et investisseurs sont de plus en plus attentifs aux enjeux climatiques, cet indicateur devient un atout stratégique pour l'entreprise.



UN OUTIL DE COMMUNICATION ET DE DIFFÉRENCIATION

Les Dividendes Climat permettront à Easy Cash de :

Renforcer son image de marque

En valorisant ses émissions évitées, Easy Cash peut se positionner comme un leader du développement durable dans le secteur de la seconde main.

Attirer des investisseurs responsables

Les investisseurs souhaitant intégrer des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans leurs décisions. Grâce aux Dividendes Climat, Easy Cash peut démontrer de manière transparente son engagement en faveur de la neutralité carbone, ce qui permet d'attirer des investisseurs responsables.

Différencier l'entreprise sur le marché

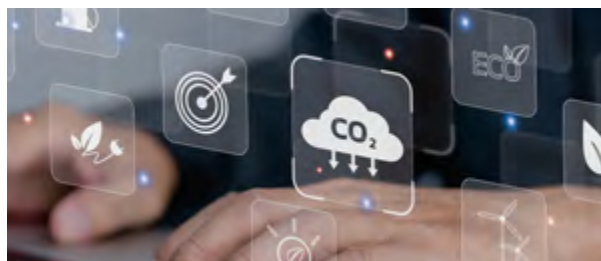
Les Dividendes Climat ne se limitent pas à un simple outil de mesure, mais représentent également une stratégie de différenciation. En affichant ses actions concrètes pour accélérer la transition, Easy Cash se distingue de ses concurrents dans un marché de plus en plus compétitif.

En intégrant les Dividendes Climat, Easy Cash prouve que les entreprises peuvent concilier performance économique et contribution positive à l'environnement, tout en attirant une nouvelle génération d'investisseurs sensibilisés aux enjeux climatiques. Les Dividendes Climat ne sont pas seulement un outil de mesure, mais aussi une véritable stratégie de communication et de différenciation pour les entreprises qui souhaitent faire de la durabilité un pilier de leur développement.

4. VALORISER LES ÉMISSIONS ÉVITÉES AUPRÈS DES ENTREPRISES : L'APPROCHE CRÉDIT CARBONE

QU'EST-CE QU'UN CRÉDIT CARBONE ?

Un crédit carbone est un certificat qui atteste qu'une tonne de CO₂ équivalent (tCO₂e) a été effectivement évitée ou retirée de l'atmosphère grâce à une action mesurée et vérifiée. Il s'agit d'un instrument central des politiques de contribution climatique, utilisé pour valoriser les actions qui réduisent les émissions de gaz à effet de serre, dans une logique de compensation ou de financement. Ainsi, chaque tonne d'émissions évitées validée peut ainsi donner lieu à l'émission d'un crédit carbone.



1 Crédit Carbone
=
1 tonne de CO₂ évitée
ou séquestrée
=
20€

À ce jour, la valeur de marché d'un crédit carbone se situe autour de 20€ par tonne, offrant une opportunité concrète de financer des actions de transition en monétisant le bénéfice environnemental.

Il existe deux types de marché pour les crédits carbone :

LE MARCHÉ RÉGLEMENTÉ	LE MARCHÉ VOLONTAIRE
♥ Réservé aux entreprises soumises à des obligations légales de réduction des émissions ; ♥ Encadré par des dispositifs internationaux ou nationaux ; ♥ Chaque quota ou crédit a une valeur juridique.	♥ Ouvert à toute organisation souhaitant contribuer volontairement à la neutralité carbone mondiale ; ♥ Repose sur des standards de certification comme Verra (VCS), Gold Standard, ICROA ♥ Les crédits générés n'ont pas de valeur légale, mais peuvent être vendus, échangés, ou utilisés dans des rapports de contribution.

La démarche Easy Cash s'inscrit dans le marché volontaire.

MÉCANISME DE FONCTIONNEMENT

Pour générer des crédits carbone, une organisation doit :

- 1** Mettre en œuvre un projet à impact climatique : par exemple, un projet d'efficacité énergétique, de captation du carbone (forêt, sols), ou dans le cas d'Easy Cash, de réemploi dans le secteur de la seconde main.
- 2** Quantifier les émissions évitées ou retirées grâce à une méthodologie rigoureuse. Rainbow™ propose un standard sur le E-refurbishing :
 - ♥ comparaison entre un scénario de référence (ce qui se serait passé sans l'action) et un scénario avec action ;
 - ♥ intégration des effets rebond, des émissions indirectes, et des hypothèses d'usage.
- 3** Soumettre le projet à un audit tiers indépendant, qui vérifie la transparence, la traçabilité et la fiabilité des données.
- 4** Faire certifier les résultats et obtenir un nombre de crédits équivalents aux tonnes de CO₂e évitées ou retirées de l'atmosphère.
- 5** Valoriser les crédits carbone dans une logique de compensation volontaire.

CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ

Pour qu'un projet puisse générer des crédits carbone, il doit répondre à plusieurs critères fondamentaux :



Additionnalité

Les réductions d'émissions doivent être liées exclusivement au projet et ne pas avoir eu lieu sans lui.



Mesurabilité

L'impact climatique doit pouvoir être quantifié de manière robuste, reproductible et transparente.



Vérifiabilité

Le projet doit être soumis à un audit indépendant, garantissant la validité des crédits.



Pérennité

Les bénéfices climatiques doivent être durables dans le temps, évitant par exemple un simple décalage des émissions.



Exclusivité

Une même tonne de CO₂e évitée ne peut pas être comptabilisée plusieurs fois (éviter le double comptage).

UNE BRIQUE COMPLÉMENTAIRE DU REPORTING CLIMAT

Les crédits carbone issus de projets d'évitement ne doivent pas être déduits du bilan carbone réglementaire d'une organisation (Scope 1, 2, 3) mais être comptabilisés séparément dans une logique de contribution à la transition. Cette approche est encouragée par l'ADEME ; la Net Zero Initiative qui recommande de distinguer les émissions évitées des réductions internes, tout en valorisant leur contribution ; les acteurs du marché volontaire, qui encadrent leur utilisation dans une logique de transparence et de sobriété.

QU'EST-CE QUE ÇA REPRÉSENTE POUR EASY CASH ?

Une stratégie de valorisation des émissions évitées par Easy Cash

Easy Cash a lancé une initiative visant à valoriser les émissions carbone évitées grâce à son activité via le référentiel de Rainbow™. Ce modèle de seconde main, en évitant la fabrication de produits neufs, génère une réduction concrète des émissions de gaz à effet de serre. Ces réductions, une fois rigoureusement quantifiées, peuvent donner lieu à l'émission de crédits carbone.

L'initiative vise un double objectif :

1.

Financer le plan bas carbone 2030 d'Easy Cash ainsi que les projets à impact du programme stratégique AL(L)READY 2030.
2.

Structurer une démarche collective incluant les magasins franchisés, tout en garantissant leur participation sans contrainte administrative ni charge financière directe.

AL(L)READY 2030, c'est quoi ?

Easy Cash s'est engagé au travers de son plan stratégique 2030 "AL(L)READY" à adresser les défis opérationnels suivants :

DÉMOCRATISER LA SECONDE VIE

- Intensifier nos prises de parole et notre lobbying (TVA circulaire, Redevance Copie Privée notamment)
- Inclure des informations environnementales dans les fiches techniques
- Inciter nos clients à une consommation responsable
- Faire de nos magasins des lieux d'échanges et de partage

LIMITER LA COURSE AU VOLUME

- Mesurer l'effet rebond
- Poursuivre nos travaux sur l'amélioration des marges pour assurer la rentabilité du modèle malgré des renoncements.

LIMITER LE NEUF ET DÉVELOPPER LA RÉPARATION

- Accélérer l'implantation d'ateliers de réparation en magasin
- Monitorer la part de neuf dans notre activité et programmer son arrêt
- Développer d'autres activités créatrices de marge pour compenser l'arrêt de certains produits

PARTAGER NOS SAVOIRS

- Valoriser les métiers de la seconde main par l'obtention de titres professionnels (exemple : certification France Compétences)
- Poursuivre notre partenariat sur l'alternance avec NoSchool
- Former 100% des collaborateurs magasins

COOPÉRER AVEC LES TERRITOIRES

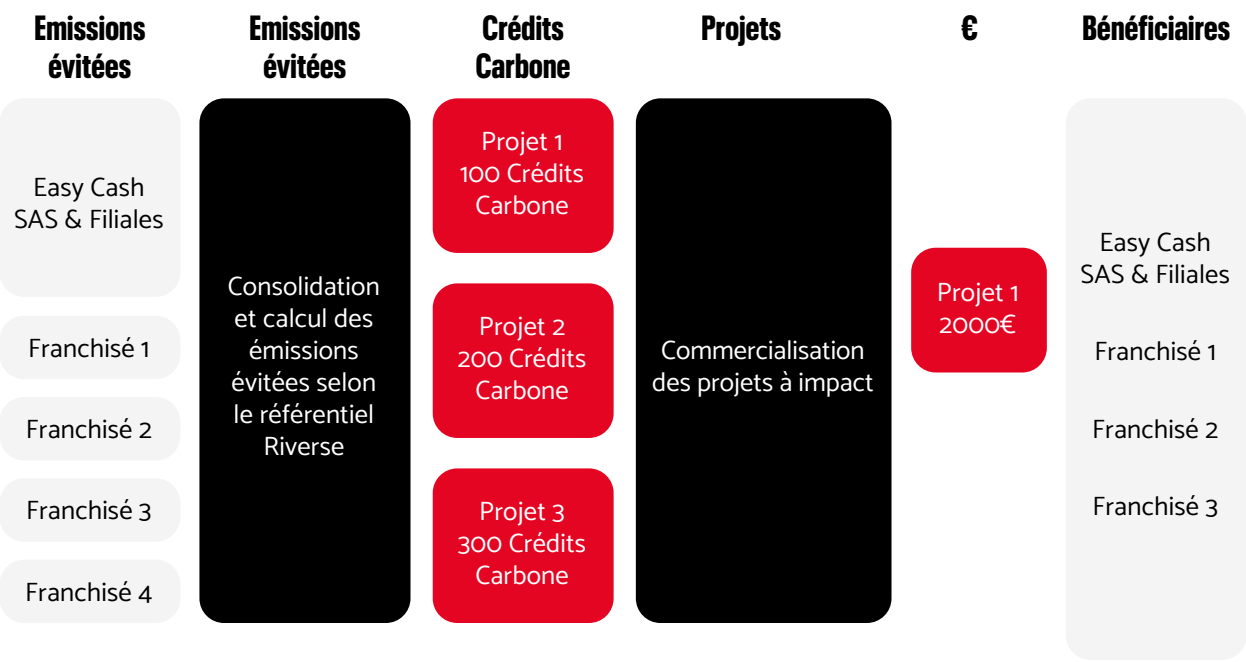
- Intensifier les partenariats commerciaux et non commerciaux sur notre chaîne de valeur

UN MÉCANISME MUTUALISÉ POUR PLUS D'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE

La coordination centralisée de la certification crédits carbone permettra de mutualiser les efforts et de générer des économies d'échelle. Individuellement, les coûts de certification dépasseraient les gains potentiels pour chaque point de vente, mais regroupés à l'échelle du réseau, la démarche devient économiquement viable.

En effet, plutôt que de certifier individuellement chaque point de vente, Easy Cash a choisi une démarche groupée. L'enseigne agit comme mandataire unique pour l'ensemble de ses magasins. Ce mandat repose sur un contrat spécifique, par lequel chaque franchisé délègue, s'il le souhaite, à Easy Cash la gestion des crédits liés à ses activités de rachat.

Easy Cash prend en charge les coûts de certification, le reporting méthodologique et les audits de vérification externe. Cela permet de mutualiser les coûts tout en maximisant le volume de crédits générés, et donc les ressources mobilisables pour financer la transition écologique de l'ensemble du réseau.



5. VALORISER LES ÉMISSIONS ÉVITÉES AUPRÈS DES INSTITUTIONS : VERS UN INDICATEUR OFFICIEL

En intégrant les émissions évitées dans les pratiques comptables, il devient possible de mesurer de manière plus complète l'impact environnemental des entreprises. Cet indicateur, accompagné d'un Bilan Carbone, permet d'évaluer non seulement ce qui est émis, mais aussi ce qui a été évité, offrant ainsi une vision plus globale des efforts réalisés pour réduire l'empreinte carbone.

A Les avancées vers une reconnaissance officielle



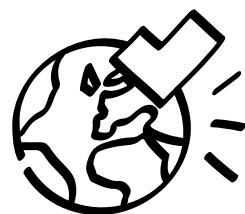
CLIMATE
DIVIDENDS

Aujourd'hui, l'association Climate Dividends travaille activement pour intégrer les émissions évitées dans

les référentiels comptables du carbone, en collaboration avec des instituts de recherche et des organisations internationales. Cette initiative vise à structurer et à standardiser la manière dont les émissions évitées sont mesurées et prises en compte dans les stratégies bas-carbone des entreprises. Jusqu'à présent, les émissions évitées n'étaient pas toujours incluses dans les systèmes comptables traditionnels, qui se concentrent principalement sur les réductions directes des émissions. Cette démarche pourrait, à terme, conduire à une révision des méthodologies de comptabilité carbone, en offrant une évaluation plus complète et plus précise des actions climatiques. L'intégration des émissions évitées permettrait de mieux refléter les efforts en matière de transition écologique, en valorisant les impacts positifs de la prolongation de la durée de vie des produits ou des modèles économiques circulaires.

Certains pays commencent déjà à considérer les émissions évitées dans leurs politiques. La France a mis en place la Loi Anti-Gaspillage pour une Économie Circulaire (AGEC) en 2020, qui vise à transformer nos modèles de production et de consommation. Cette politique encourage le réemploi, la réutilisation et le recyclage afin de prolonger la durée de vie des produits et de réduire la production de nouveaux biens, contribuant ainsi à la réduction des émissions de gaz à effet de serre et à l'exploitation des ressources. Au niveau européen, le Plan d'action pour l'économie circulaire, également adopté en 2020, soutient cette dynamique en incitant les États membres à adopter des pratiques circulaires

pour stimuler des modèles économiques plus durables. Ces politiques renforcent les efforts pour intégrer les émissions évitées comme un levier essentiel dans la lutte contre le changement climatique.



Pour assurer la transparence et la fiabilité des calculs, des labels et certifications spécifiques pourraient être mis en place. Ces outils permettront de vérifier que les émissions évitées sont correctement mesurées et comptabilisées, évitant ainsi tout abus ou dérive dans la communication et offriront aux consommateurs et investisseurs une garantie de l'intégrité des actions entreprises.

En définitive, la reconnaissance institutionnelle des émissions évitées représenterait un tournant vers une comptabilité plus précise et complète des efforts climatiques. Dans ce cadre, Easy Cash se distingue en pavant la voie, en comptabilisant ses émissions évitées de manière rigoureuse et méthodique, grâce à des outils de mesure solides et une approche transparente.



B Perspectives à court et moyen termes

Afin de consolider et d'intégrer les émissions évitées au cœur des politiques environnementales et des stratégies climatiques des entreprises, plusieurs leviers peuvent être enclenchés à court et moyen termes.

STANDARDISATION DES CALCULS D'ÉMISSIONS ÉVITÉES POUR ÉVITER LES ÉCARTS D'INTERPRÉTATION

L'un des enjeux majeurs des prochaines années sera de parvenir à une standardisation des méthodologies de calcul des émissions évitées. Actuellement, l'absence de règles uniformes peut entraîner des divergences dans les interprétations et les applications des calculs, ce qui nuit à la fiabilité et à la comparabilité des résultats.

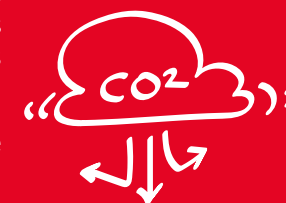
Pour remédier à cela, des efforts sont en cours pour élaborer des référentiels communs et des méthodologies robustes qui permettront à la fois de garantir la transparence et d'assurer l'intégrité des actions engagées par les entreprises. La création de normes internationales pour les émissions évitées devrait être un pilier essentiel de cette standardisation. Ces normes devront tenir compte des spécificités sectorielles et des contextes locaux, tout en permettant une uniformité dans la façon de mesurer et de comptabiliser ces émissions.

RECONNAISSANCE PROGRESSIVE PAR DES INSTITUTIONS ENVIRONNEMENTALES

À mesure que la comptabilité des émissions évitées devient plus précise et plus acceptée, la reconnaissance par des institutions environnementales et des régulateurs institutionnels devrait progressivement se renforcer. Des organisations comme le GIEC, la Convention-Cadre Changements Climatiques des Nations Unies sur les changements climatiques (CCNUCC), ainsi que des agences nationales de régulation, pourraient intégrer l'indicateur des émissions évitées dans leurs directives et rapports sur le climat.

À court terme, cette reconnaissance pourrait se traduire par l'intégration des émissions évitées dans les objectifs de réduction des émissions des pays et des entreprises.

À moyen terme, ces institutions pourraient même envisager de les inclure comme un critère officiel dans les bilans des entreprises, ce qui viendrait renforcer leur visibilité.





C Le rôle d'Easy Cash

S'alignant sur les méthodologies en cours de structuration, Easy Cash joue un rôle clé dans la légitimation de l'approche des émissions évitées. En mettant en place des pratiques rigoureuses pour mesurer et comptabiliser ses émissions, l'entreprise renforce la crédibilité de cette approche et contribue à son acceptation au sein de l'écosystème économique et réglementaire.

Dans cette optique, l'intégration des émissions évitées dans les obligations de reporting extra-financier devient un levier stratégique majeur. Ce cadre de reporting permettrait non seulement de renforcer la transparence des entreprises, mais aussi de valoriser leur engagement en matière de durabilité. En insistant sur la nécessité de comptabiliser les émissions évitées, Easy Cash pousse ainsi les entreprises à adopter une vision plus globale de leur impact environnemental, allant au-delà de la comptabilisation des émissions directes. Cette initiative pourrait également inciter d'autres secteurs à embrasser cette approche, étendant l'adoption de ce modèle à une échelle plus large.

CONCLUSION

Les émissions évitées constituent un indicateur clé dans l'évaluation de l'impact environnemental des produits d'occasion. Toutefois, pour que cet indicateur soit véritablement utile, il est essentiel d'adopter une méthodologie rigoureuse et spécifiquement adaptée aux particularités du marché de l'occasion. On observe d'ailleurs que ce secteur se caractérise par des processus uniques où chaque bien vendu peut suivre une trajectoire différente. Deux catégories principales émergent :

- ♥ **Les produits de seconde vie**, qui ont été reconditionnés ou réparés afin de prolonger leur durée d'usage ;
 - ♥ **Les produits de seconde main**, vendus en l'état, sans transformation.
- Cette distinction implique des approches différenciées dans le calcul des émissions évitées.

Dans le cas d'un produit de seconde vie, les efforts mobilisés pour son reconditionnement doivent être intégrés dans le calcul : logistique, pièces de rechange, énergie utilisée, etc. Mais ce type de produit présente aussi un potentiel environnemental élevé, car il permet de prolonger significativement la durée de vie initiale et donc d'amortir sur une période plus longue l'empreinte carbone liée à sa fabrication.

La durée d'usage est justement un facteur central dans l'évaluation des émissions évitées. Plus un produit est conservé longtemps après sa première vie, plus il permet de différer ou d'éviter la production d'un équivalent neuf.



Les produits de seconde main, quant à eux, présentent une logique différente : ils ne font l'objet d'aucune transformation, mais leur vente permet néanmoins de substituer un achat neuf, à condition que l'achat soit réellement motivé par un besoin existant. Dans le cas contraire, le bénéfice environnemental est limité, voire annulé, en raison de l'effet rebond.

Cet effet rebond désigne les comportements induits par une action supposée vertueuse, ici l'achat d'un produit d'occasion, qui conduisent à une consommation additionnelle. Cela peut prendre plusieurs formes :

- ♥ **acheter plus de produits**, parce qu'ils sont moins chers (effet direct),
- ♥ **utiliser les économies réalisées** pour consommer autre chose (effet indirect)
- ♥ **durée d'usage raccourcie**, lorsque le produit est vendu ou remplacé rapidement, sans avoir atteint son potentiel d'utilisation.

Pour garantir un impact réellement positif, cet effet rebond doit être anticipé et intégré dans les modèles de calcul. Easy Cash le fait déjà, en pondérant les émissions évitées par des données issues d'enquêtes client. Cette approche permet de distinguer les achats réellement substitutifs des achats opportunistes et ainsi d'éviter les surestimations.

Dans ce contexte, Easy Cash joue un rôle structurant au sein du marché de l’occasion. Grâce à une méthodologie fondée sur des données clients solides et sur des référentiels reconnus, l’entreprise est en mesure de quantifier précisément l’impact des émissions évitées. Elle contribue ainsi à une meilleure reconnaissance du potentiel réel de la seconde main et de la seconde vie pour réduire la production de biens neufs et l’empreinte carbone globale de la consommation.

Pour un marché de l’occasion plus responsable et standardisé, plusieurs actions doivent être entreprises. D’abord, l’intégration des émissions évitées dans les bilans carbone d’entreprise représenterait un tournant majeur. Aujourd’hui encore, les modèles de comptabilité carbone traditionnels ne permettent pas de refléter les bénéfices environnementaux concrets d’un produit d’occasion. Or, en reconnaissant ces bénéfices, les émissions évitées rendent visible une contribution réelle à la réduction des émissions globales. Leur prise en compte permettrait aux entreprises engagées dans l’économie circulaire de valoriser pleinement leurs actions.

Pour cela, la structuration des méthodologies est essentielle. Il ne peut y avoir de reconnaissance sans cadre clair et partagé. En s’appuyant sur des référentiels existants comme ceux de l’ADEME ou de la Net Zero Initiative, il devient possible de poser les bases d’une évaluation standardisée, fondée sur une approche contrefactuelle rigoureuse. Cette harmonisation des pratiques permettra de renforcer la crédibilité des émissions évitées.



Mais cette transformation ne pourra être pleinement effective sans un changement culturel plus profond, qui engage les consommateurs eux-mêmes. Le marché de l’occasion ne peut plus être perçu comme une simple alternative économique ou ponctuelle à l’achat de neuf ; il doit s’ancrer comme un véritable réflexe de consommation responsable, guidé par une logique de sobriété sur le long terme. Pour y parvenir, il est essentiel de mieux faire comprendre l’impact réel des choix d’achat, de mettre en lumière les bénéfices environnementaux concrets liés à la réutilisation d’un produit, qu’il s’agisse de prolonger sa durée de vie ou d’éviter la production d’un équivalent neuf. Cette sensibilisation est au cœur des actions d’Easy Cash : l’entreprise compte déployer des actions de communication pour informer les consommateurs sur l’impact environnemental de leurs achats et met en avant des services de réparation, visant à prolonger la durée de vie des produits.

En agissant simultanément sur ces trois leviers :

- 1. Structuration méthodologique,
- 2. Identification des comportements d’influence,
- 3. Valorisation des émissions évitées,

Easy Cash s’inscrit dans une dynamique porteuse d’un marché plus mature où la seconde main n’est plus marginale ou opportuniste, mais pleinement reconnue comme un outil stratégique de décarbonation.

ANNEXES

ENQUÊTE CLIENTS EASY CASH 2024

2095 répondants

Questionnaire Consommateur

CE QUE L'ON CHERCHE À SAVOIR	QUESTIONS POSÉES AU CLIENT	RÉPONSES POSSIBLES
Identifier le canal d'achat	Q1 : Comment avez-vous effectué votre dernière transaction chez Easy Cash ?	Sur easycash.fr En magasin
	Q1bis : Dans quel magasin (ville) ?	Liste des magasins Easy Cash
Cibler le profil client (acheteur ou vendeur)	Q2 : Avez-vous effectué des achats ?	♥ Oui j'ai acheté des produits ♥ Non j'ai uniquement vendu des produits ♥ Non je suis uniquement venu pour une réparation, SAV ou autre ♥ En plus de vos achats, avez-vous également vendu des produits



Questionnaire
Acheteur

CE QUE L'ON CHERCHE À SAVOIR	QUESTIONS POSÉES AU CLIENT	RÉPONSES POSSIBLES
Identifier la catégorie de produit	Info : Dans la section qui suit, nous allons vous poser des questions sur la catégorie du produit acheté, sa durée d'utilisation et sa fin de vie. Dans le cadre de l'achat de plusieurs produits, choisissez un produit pour lequel vous serez en capacité de répondre à ce type de questions.	
	Q1Ater : De quelle famille ce produit faisait-il partie ?	Liste des produits
Catégoriser le type d'achat du consommateur et mesurer l'effet rebond et le taux de substitution	Q2A : Si ce produit n'avait pas été disponible chez Easy Cash, qu'auriez-vous fait ?	♥ J'aurais acheté ce produit (ou équivalent) dans une autre enseigne de seconde main ♥ J'aurais acheté ce produit (ou équivalent) neuf ♥ Je n'aurais pas acheté ce produit (ni son équivalent) ♥ J'aurais loué ce produit ♥ Autre
Evaluer le temps d'utilisation du produit	Q3A : Combien de temps environ pensez-vous conserver votre produit à partir de la date d'achat ?	♥ Moins de 1 an, ♥ 1 à 2 ans, ♥ 3 à 5 ans, ♥ 6 à 10 ans, ♥ Plus de 10 ans
En savoir plus sur la fin de vie du produit	Q4A : Que pensez-vous faire de ce produit lorsque vous ne l'utiliserez plus ?	♥ Le faire réparer pour continuer à l'utiliser ♥ Le revendre ♥ Le donner ♥ Le jeter ♥ Autre
	Q4Abis : Le revendrez-vous chez Easy Cash ?	♥ Oui ♥ Non
Cibler le profil client (acheteur ou vendeur)	Q5A : En plus de vos achats, avez-vous également vendu des produits ?	♥ Oui ♥ Non

Questionnaire
vendeur

CE QUE L'ON CHERCHE À SAVOIR	QUESTIONS POSÉES AU CLIENT	RÉPONSES POSSIBLES
Identifier la catégorie de produit	Info : Dans la section qui suit, nous allons vous poser des questions sur la catégorie du produit vendu, sa durée d'utilisation et sa fin de vie. Dans le cadre de la vente de plusieurs produits, choisissez un produit pour lequel vous serez en capacité de répondre à ce type de questions.	
	Q1Vter : De quelle famille ce produit faisait-il partie ?	Liste des produits
En savoir plus sur la première vie du produit	Q3V : Ce produit était-il neuf lorsque vous l'avez acquis initialement ?	♥ Oui ♥ Non, il était d'occasion ♥ Je ne sais pas, on me l'a donné/offert ♥ Je ne me rappelle plus
	Q2V : Combien de temps l'avez-vous conservé avant de le revendre ?	♥ Moins de 1 an, ♥ 1 à 2 ans, ♥ 3 à 5 ans, ♥ 6 à 10 ans, ♥ Plus de 10 ans,
	Q3.5V : Si vous n'aviez pas vendu votre produit chez Easy Cash, qu'en auriez-vous fait ?	♥ Je l'aurais conservé ♥ Je l'aurais jeté ♥ Je l'aurais donné ♥ Je l'aurais vendu ailleurs ♥ Autre
Evaluer le profil du vendeur	Q4V : Comment allez-vous le remplacer ?	♥ En achetant du neuf ♥ En achetant d'occasion (chez Easy Cash ou ailleurs) ♥ Non, je ne le remplacerai pas

Questionnaire
transport

CE QUE L'ON CHERCHE À SAVOIR	QUESTIONS POSÉES AU CLIENT	RÉPONSES POSSIBLES
Evaluer l'impact du transport de la clientèle	Q0T : Par quel moyen avez-vous acheté votre/vos produits ?	♥ Livraison ♥ Point relais ♥ En magasin
	Q1T : Vous êtes-vous déplacé spécifiquement pour votre transaction Easy Cash ?	♥ Oui j'ai fait un aller-retour seulement pour Easy Cash ♥ Non c'était sur ma route ♥ Non j'en ai profité pour faire d'autres courses ♥ Je ne me rappelle plus
	Q2T : Quelle distance aller-retour avez-vous parcourue ?	♥ - de 5 km ♥ de 5 à 10 km ♥ de 10 à 30 km ♥ + de 30 km
	Q3T : Quel moyen de transport avez-vous utilisé ?	♥ Marche ♥ Vélo ♥ Transport en commun ♥ Voiture (1 seule personne) ♥ Covoiturage ♥ Autre



Résultats par
catégorie de produits

	MODÉLISATION BRUTE	MODÉLISATION DÉCLARATIVE	MODÉLISATION CONSERVATRICE
FAMILLES DE PRODUIT	Émissions évitées par produit (kgCO2e)	Émissions évitées par produit (kgCO2e)	Émissions évitées par produit (kgCO2e)
Smartphone	9,68	5,63	0,56
CD / Jeu vidéo / DVD	2,96	0,85	-0,65
Livre	3,66	0,17	-0,95
Console de salon	60,66	39,57	0,58
Bijou	33,41	1,73	-4,10
Ordinateur portable	215,35	154,49	52,11
Tablette	105,77	62,17	5,98
Télévision	209,18	87,64	23,27
Maroquinerie	4,84	-2,71	-2,71
Console portable	6,66	1,88	-1,17
Appareil Photo	24,02	8,86	-3,15
Petit électroménager	13,38	-2,06	-5,21
Montre	22,41	9,96	0,73
Ordinateur fixe	86,56	26,37	11,94
Barre de son	43,30	11,09	1,47
Chaine HIFI	29,94	14,17	1,34



LUXE

ICI, VOUS ÊTES
DANS LE VRAI.

MAROQUINERIE

ICI, C'EST SÛR,
ON EXPERTISE.

MAROQUINERIE

CAISSES CAISSES

ICI
ACHETEZ

RECEVEZ L'ACCÈS

GAMING

ICI
ON VOUS
LÂCHE PAS
JUSTE APRÈS
L'ACHAT.

2 ANS
GARANTIE



ON VOUS
LE VEND PAS
SI ÇA
MARCHE PAS.

CULTURE

ON VOUS
LÂCHE PAS
JUSTE APRÈS
L'ACHAT.

ON VOUS
LÂCHE PAS
JUSTE APRÈS
L'ACHAT.



BILAN CARBONE 2024

En tant qu'acteur engagé, Easy Cash a réalisé un bilan de ses émissions de gaz à effet de serre pour la deuxième année consécutive.

Le bilan carbone utilise les données d'activité d'une entreprise pour les convertir en émissions de GES (Gaz à Effet de Serre). L'augmentation de leur concentration dans l'atmosphère est la principale cause du dérèglement climatique.

L'étude des émissions a été réalisée sur trois de nos magasins afin d'appréhender l'impact carbone de leurs activités mais également celles de notre siège basé à Mérignac (33).

Afin d'illustrer concrètement l'impact environnemental de notre activité de seconde main, nous avons intégré cette année un nouvel encart dédié au bilan carbone produit.

Partenaires



Sources utilisées

Ademe : Evaluation de l'impact environnemental d'un ensemble de produits reconditionnés

<https://impactco2.fr/outils/comparateur>

BILAN CARBONE MAGASIN =

382t CO₂ eq

VS 270t CO₂ eq en 2023

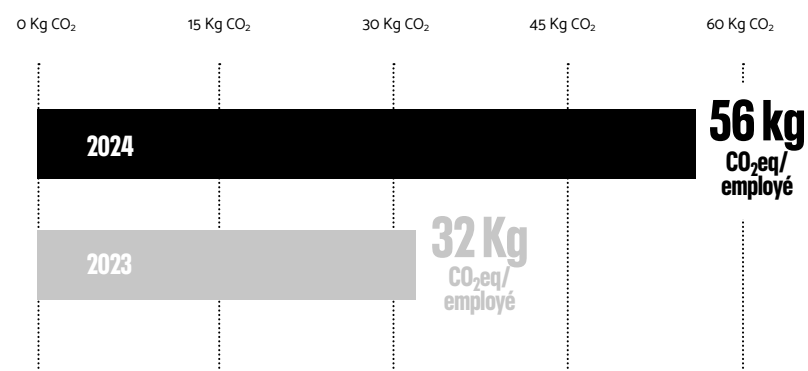
Pour un magasin faisant 2M€ de CA
Soit près de 56 000 t CO₂ eq pour
tout le réseau Easy Cash.

Ce qui est équivalent à :

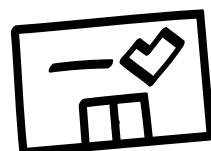
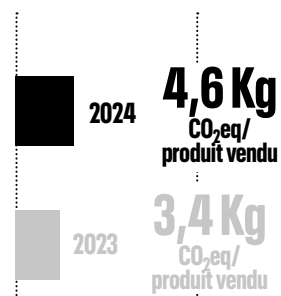
- Fabriquer 4 589 smartphones
- Les émissions annuelles de 43 Français

Indicateurs clés par point de vente :

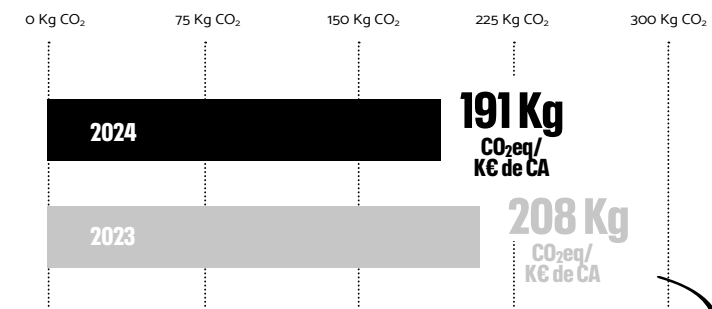
Kilos de CO₂ par employé



Kilos de CO₂ par produit vendu



Kilos de CO₂ par K€ de CA



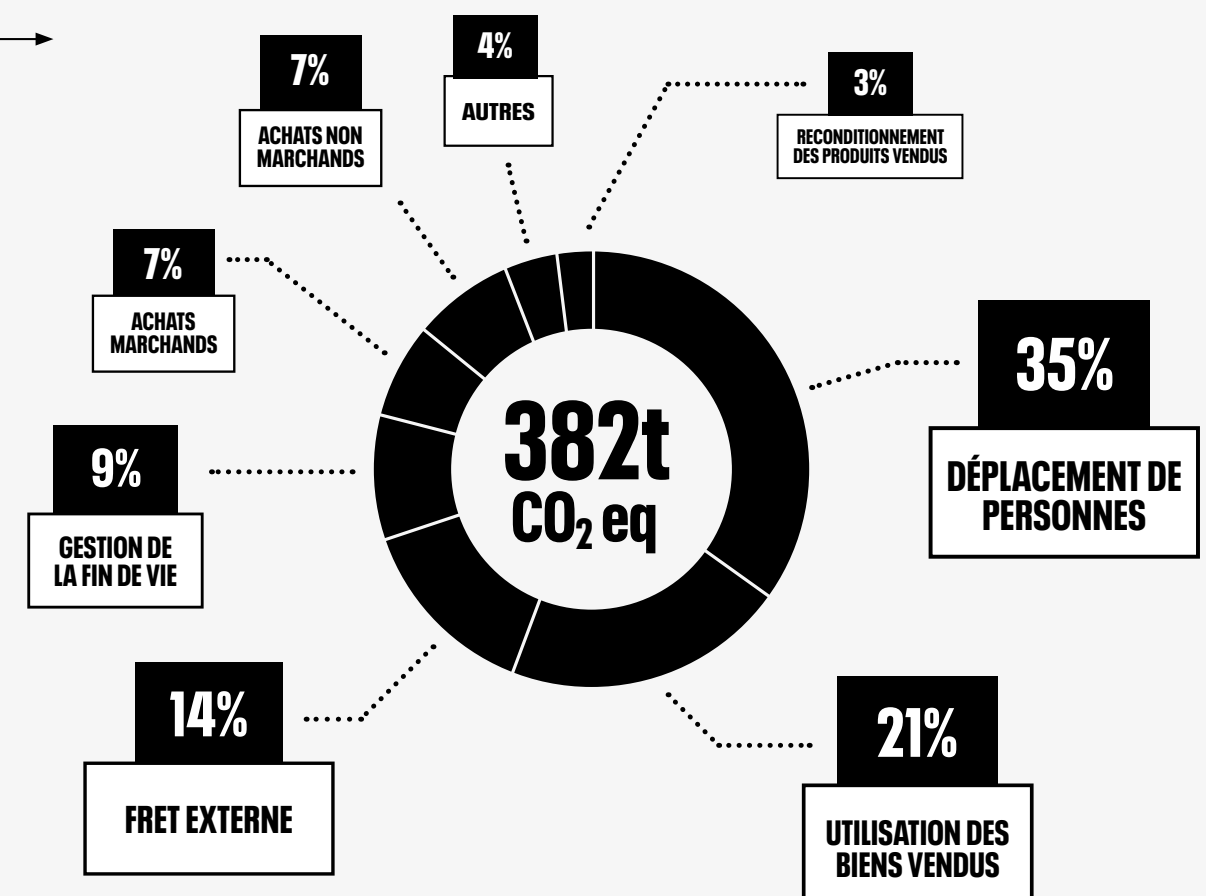
Notre ratio émission de CO₂ pour 1000€ de CA
est donc en baisse de 9% par rapport à 2023.

Utiliser l'indicateur kg de CO₂ pour 1000 € de chiffre d'affaires permet de relier l'impact environnemental d'une activité économique à sa performance financière. A titre d'exemple, deux entreprises peuvent émettre autant de CO₂, mais si l'une génère plus de valeur, son efficacité carbone est meilleure. Cet indicateur permet également de comparer des entreprises de tailles différentes, en neutralisant partiellement les effets d'échelle

BONNE NOUVELLE !



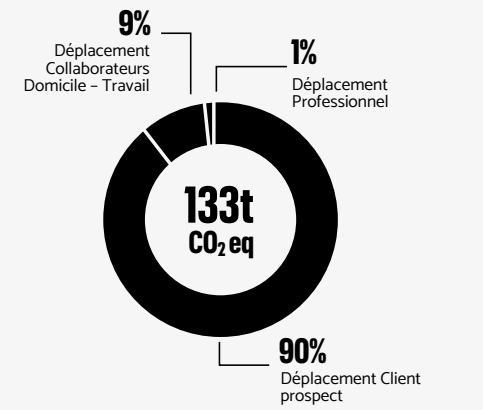
Nos émissions par poste :



Focus sur nos émissions en magasin par poste :

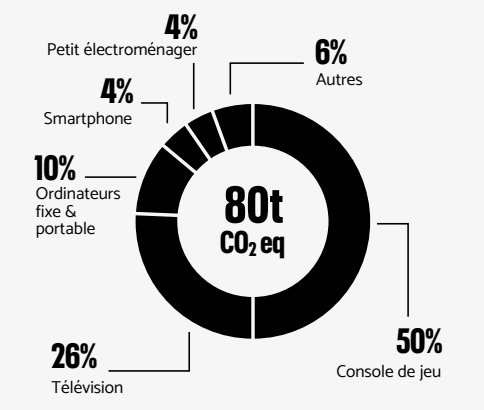
35% DÉPLACEMENT DE PERSONNES

Avec ce deuxième bilan carbone nous avons précisé les données intégrant le déplacement de nos clients prospects, c'est-à-dire qui n'ont effectué aucune transaction chez nous.



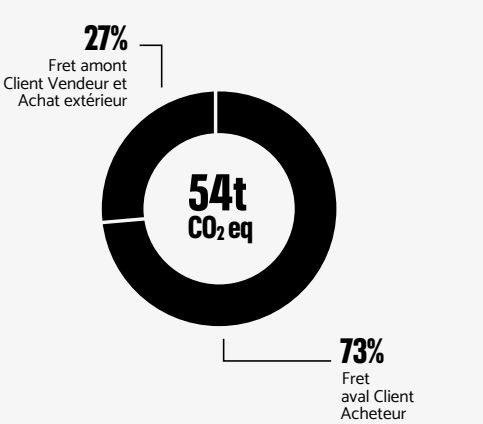
21% UTILISATION DES BIENS VENDUS

Il s'agit ici de la part de la consommation électrique des familles de produits lors de leur utilisation tout au long de leur vie. Ils consomment fortement même lorsqu'ils sont en veille.



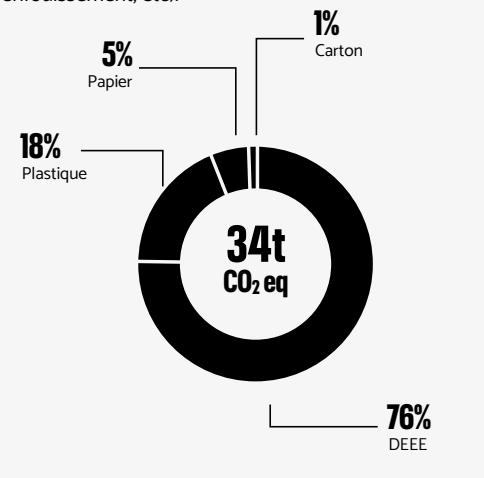
14% FRET EXTERNE

Nos clients sont nos fournisseurs et notre activité de commerce de proximité leur impose des déplacements. Il y a eu cette année un changement de méthodologie pour les inclure : nous nous sommes basés sur un questionnaire client pour avoir une donnée au plus proche du réel.

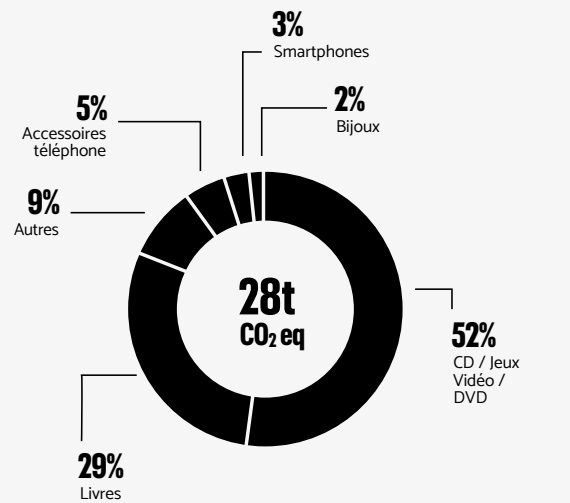


9% GESTION DE LA FIN DE VIE

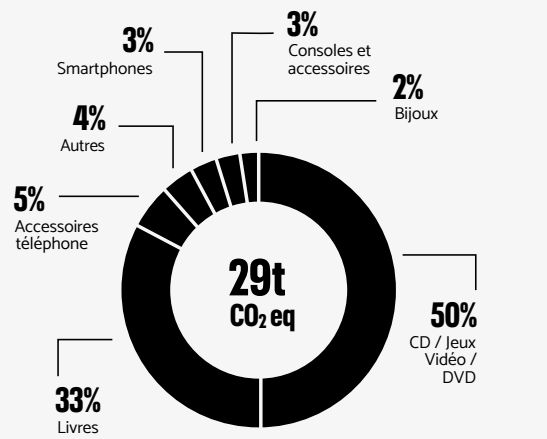
Répartition des catégories de déchets lorsque les achats marchands arrivent en fin de vie. Pour chaque type de déchets des hypothèses sont prises sur la fin de vie (incinération, recyclage, reconditionnement, enfouissement, etc).



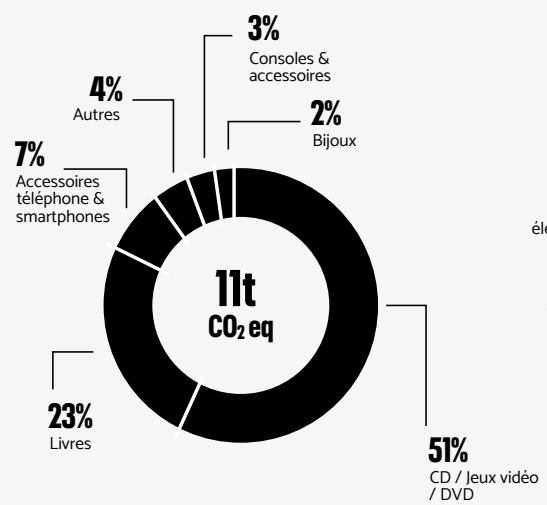
7% ACHATS MARCHANDS



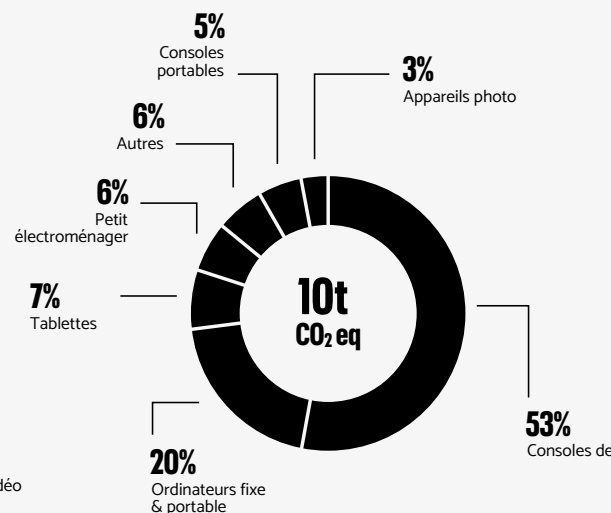
7% ACHATS NON MARCHANDS



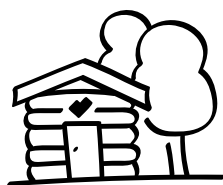
4% AUTRES (électricité, déchets, bâtiments...)



3% RECONDITIONNEMENT DES PRODUITS VENDUS



BILAN CARBONE SIÈGE =



Indicateurs clés :

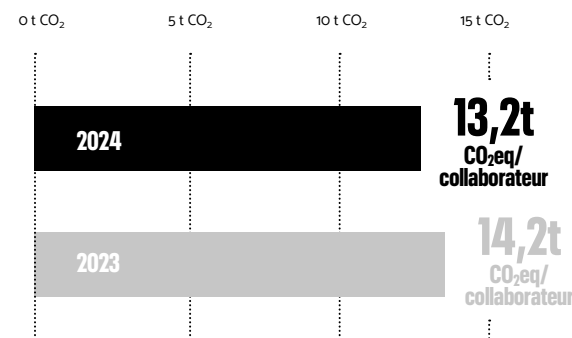
942t CO₂ eq

VS 890t CO₂ eq en 2023

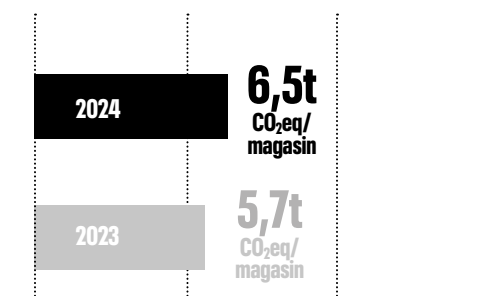
Ce qui est équivalent à :

- Fabriquer **11 287 smartphones**
- Parcourir **547 A/R Paris - New-York en avion**
- Les émissions annuelles de **121 Français**

Tonnes de CO₂ par collaborateur



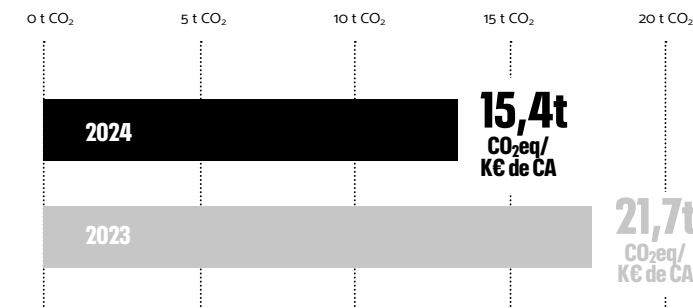
Tonnes de CO₂ par magasin



L'augmentation de notre bilan (+6%) carbone s'explique par :

- Un ajustement des hypothèses sur les données de transport, basées sur des données calculées au plus proche du réel avec l'ajout du déplacement des visiteurs externes au siège.
- Nos achats non marchands ont augmenté de 9 %, notamment en maintenance et prestations intellectuelles.
- L'installation de bornes électriques au siège.

Tonnes de CO₂ par K€ de CA

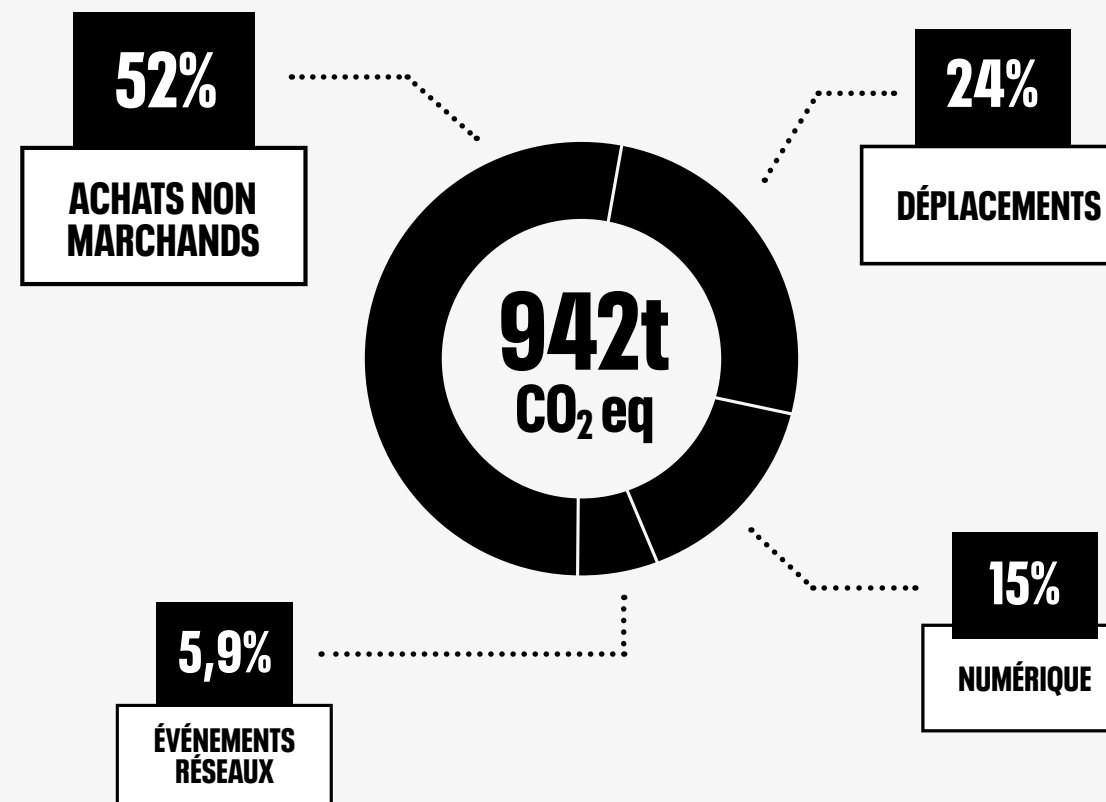


Notre ratio émission de CO₂ pour 1000€ de CA est donc en baisse de 29%.

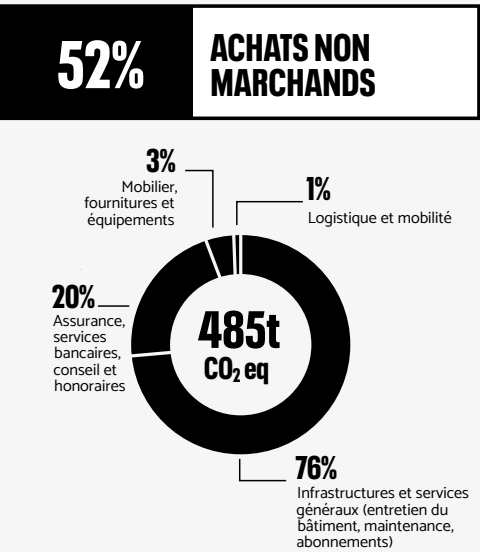
BONNE NOUVELLE !



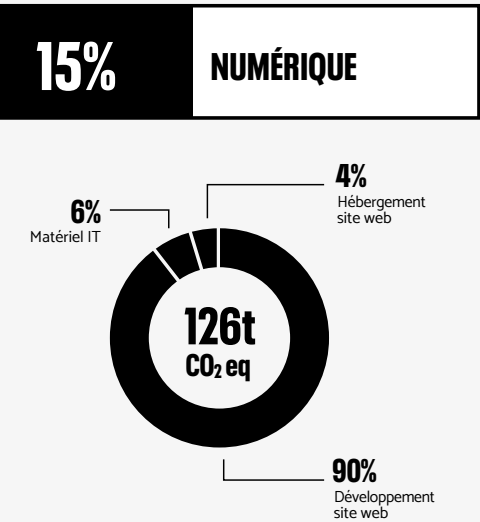
Nos émissions par poste :



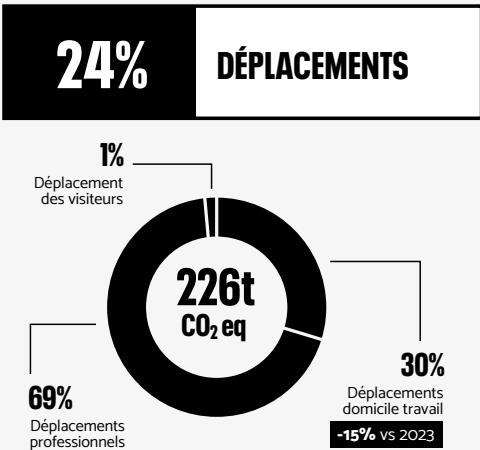
Focus sur nos émissions au siège par poste :



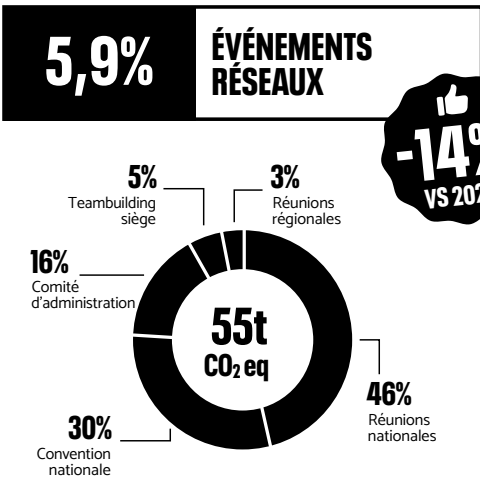
À avoir :
Cette année, nous avons amélioré la précision de notre bilan avec 10% des données concernant les achats non marchands basés sur des valeurs réelles contre 0% sur l'exercice précédent.



À avoir :
La catégorie matériel IT est une donnée calculée au réel dans le bilan carbone qui correspond aux amortissements de nos achats de matériel informatique.

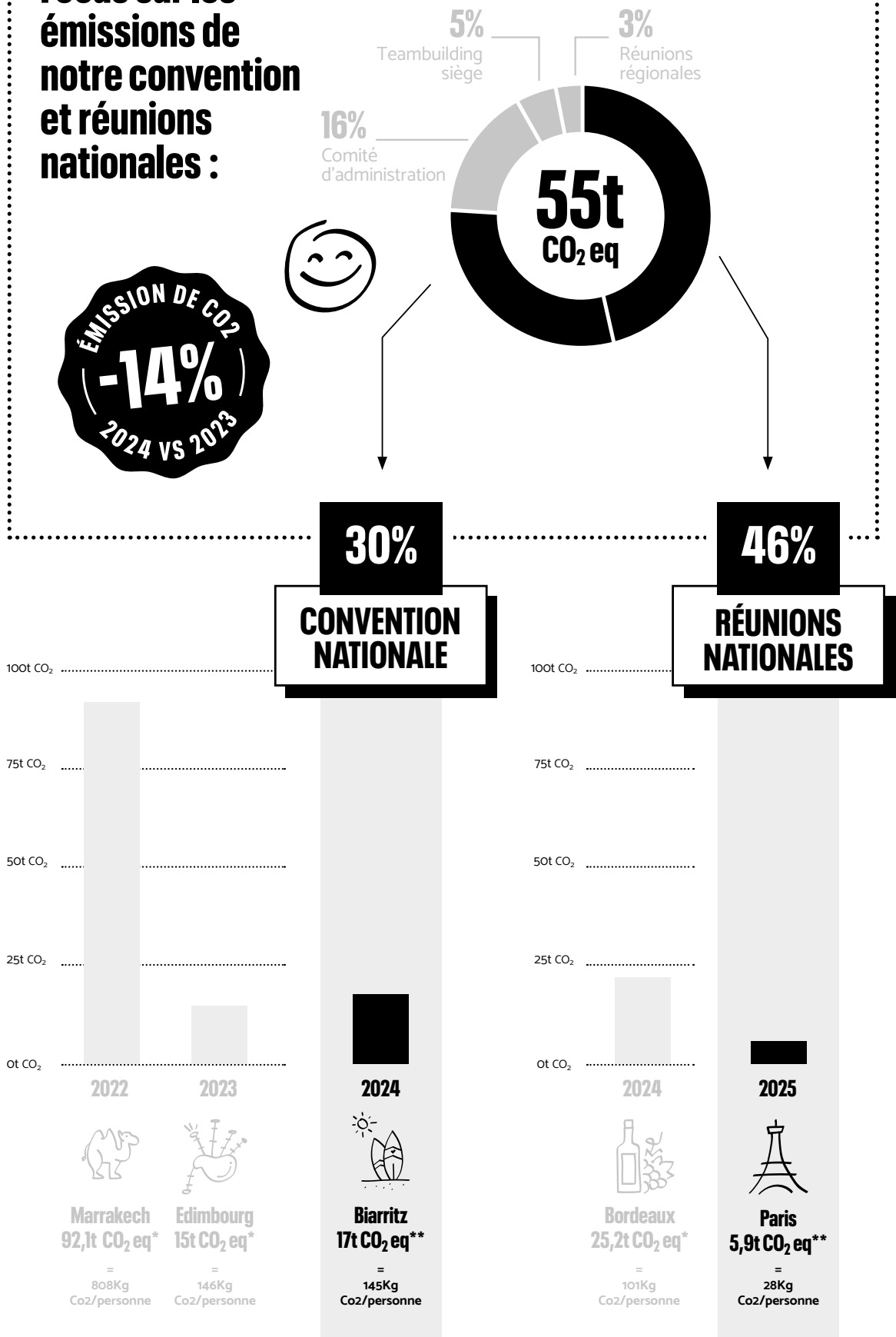


À avoir :
Cette année nous avons comptabilisé les déplacements de nos visiteurs au siège dans notre bilan carbone. **Aussi la rédaction d'un plan de déplacement en entreprise accompagné de la mise en place du Forfait Mobilité Durable (FMD) a permis de réduire de 15% l'impact carbone des déplacements domicile travail.**



À avoir :
Cette année un bilan carbone a été réalisé pour chaque événement réseau incluant les réunions régionales. Aussi, en comparable par rapport à l'année passée, **nous avons réduit de 14% notre bilan sur les événements** en limitant notamment la part d'avion lors de nos conventions nationales.

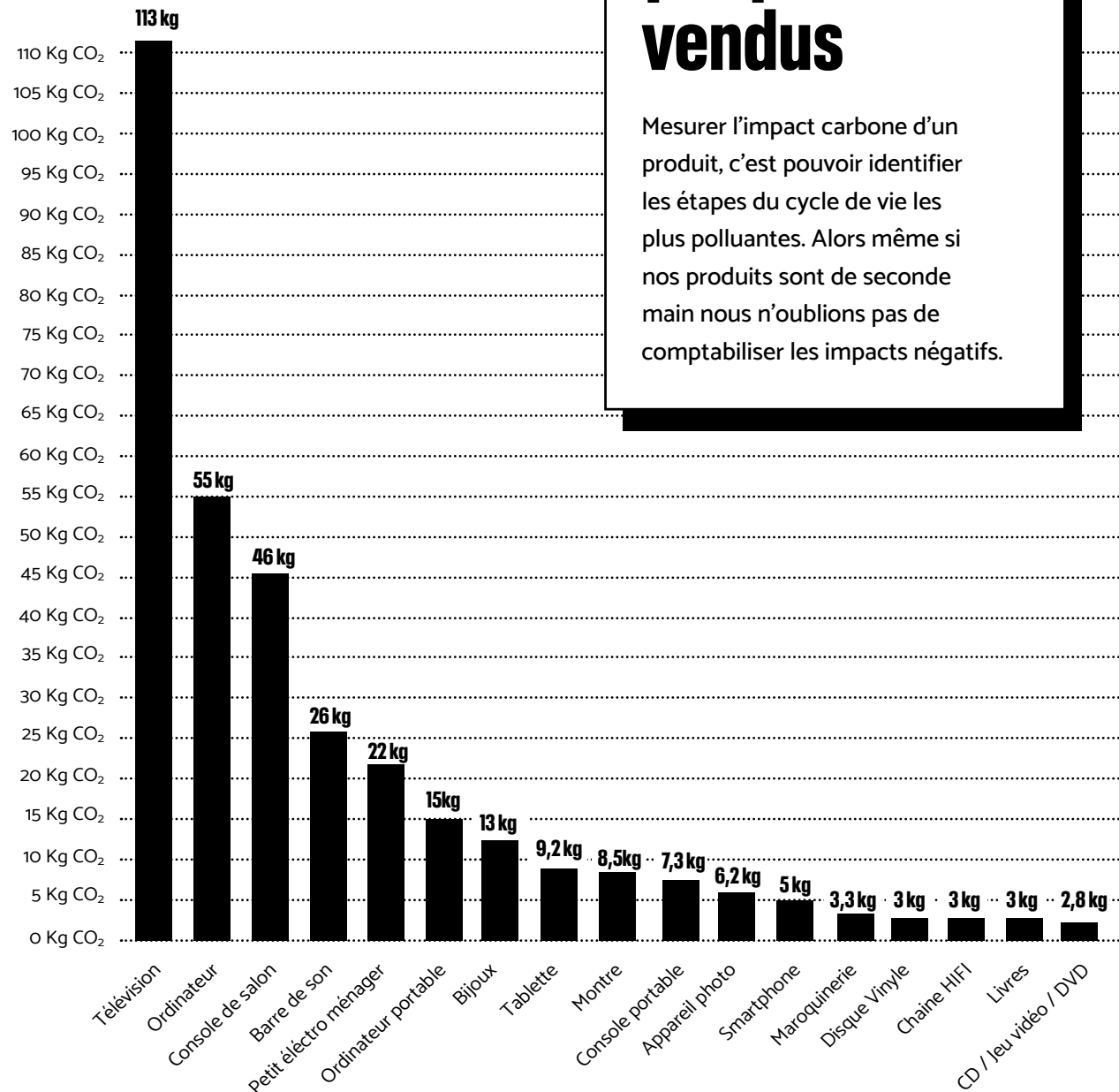
Focus sur les émissions de notre convention et réunions nationales :



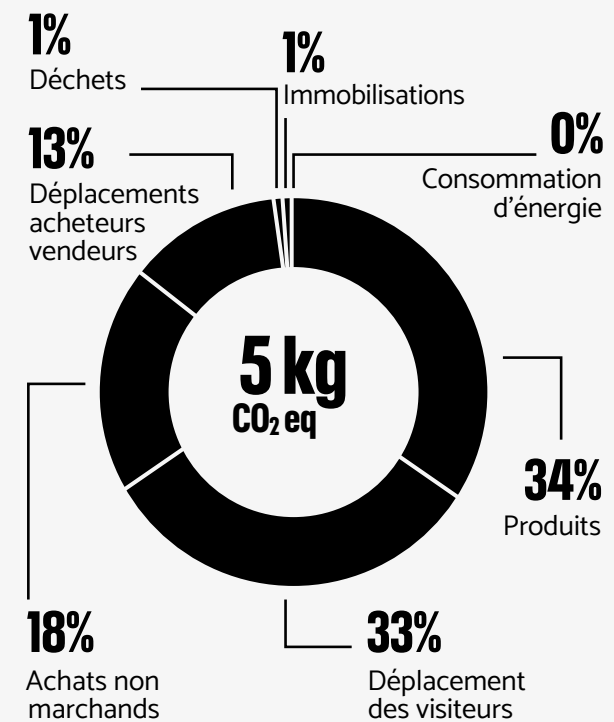
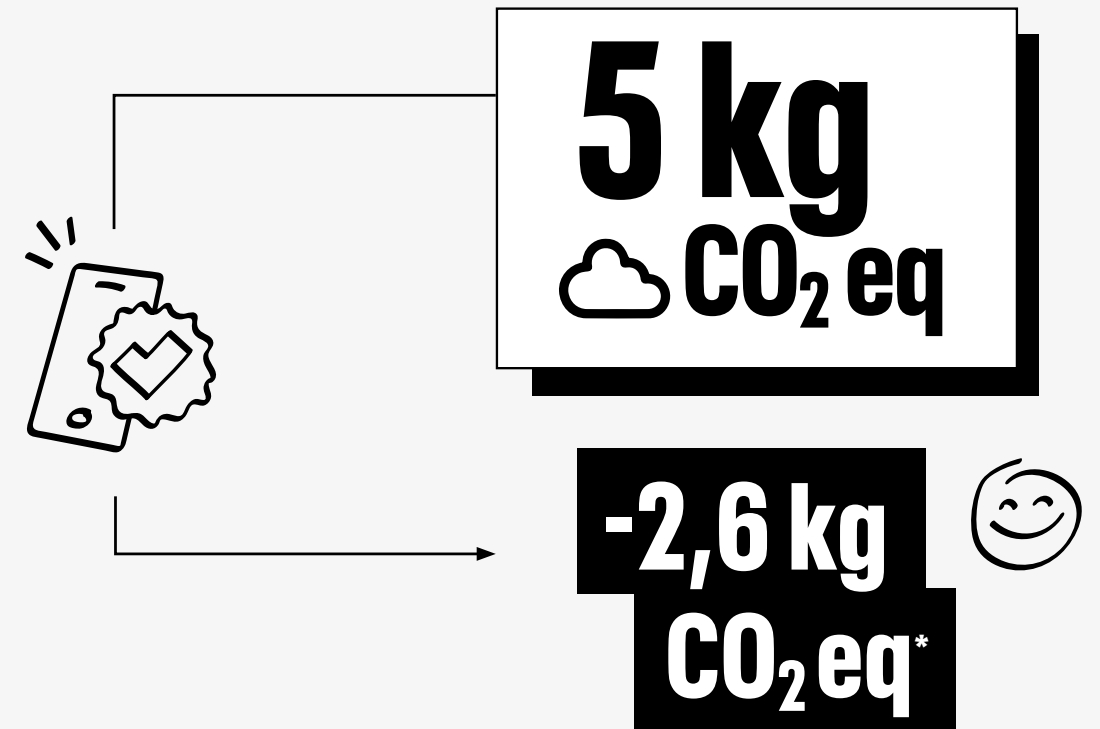
BILAN CARBONE PRODUIT

Impact carbone en Kg CO₂ eq par produits vendus

Mesurer l'impact carbone d'un produit, c'est pouvoir identifier les étapes du cycle de vie les plus polluantes. Alors même si nos produits sont de seconde main nous n'oublions pas de comptabiliser les impacts négatifs.



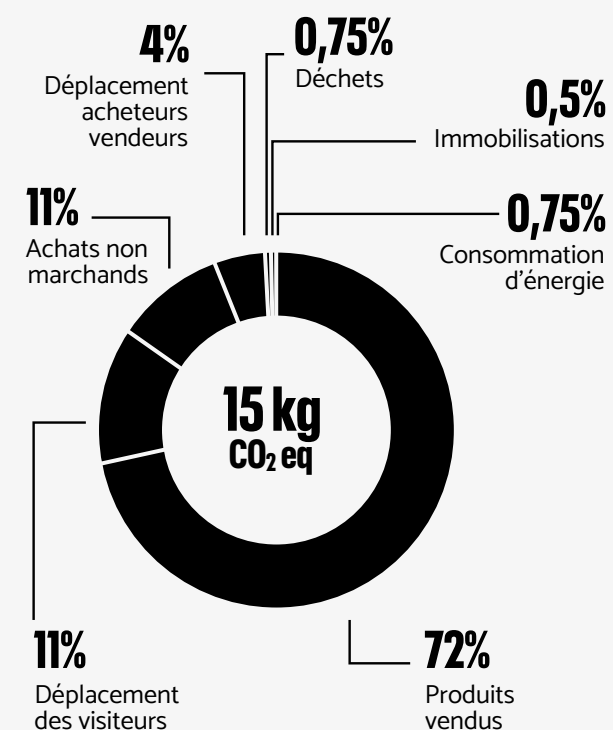
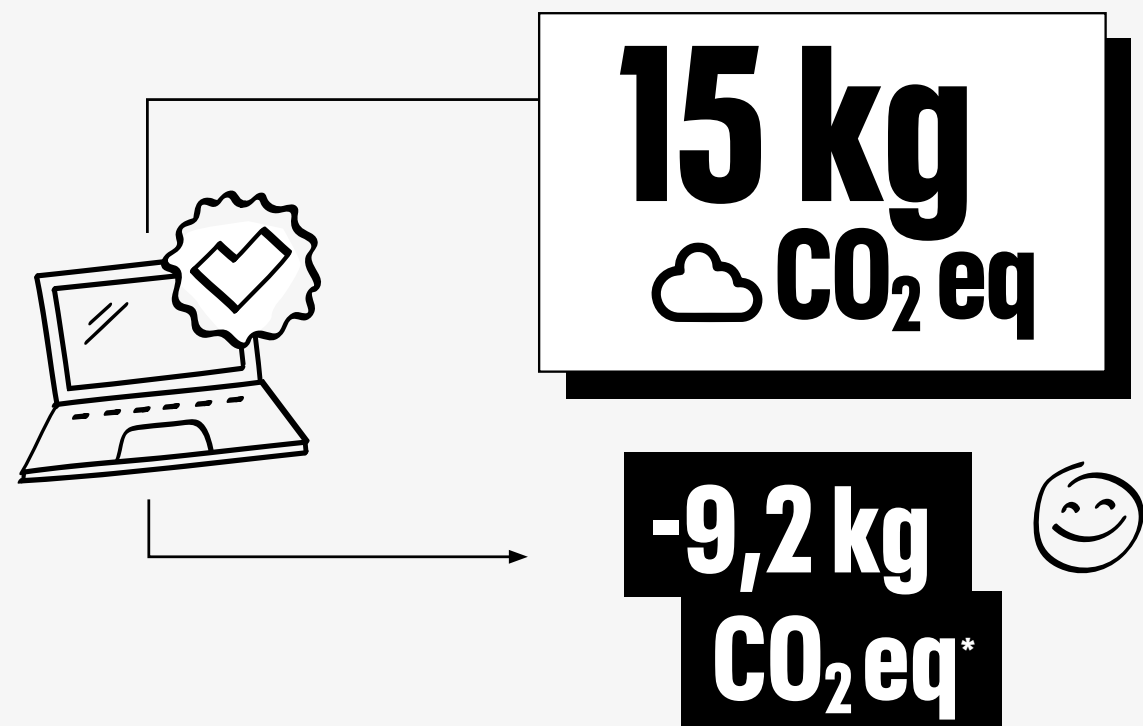
Bilan carbone d'un smartphone :



pour un smartphone reconditionné chez Easy Cash vs un smartphone reconditionné moyen.

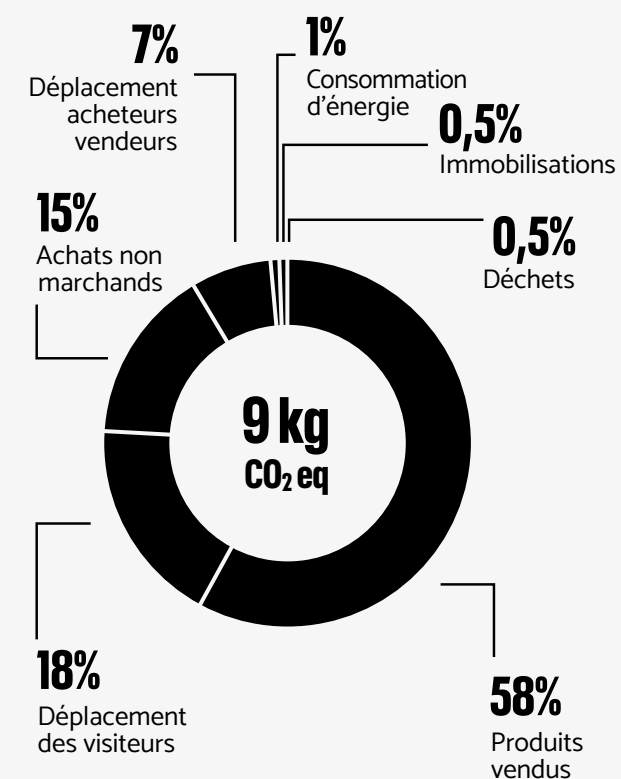
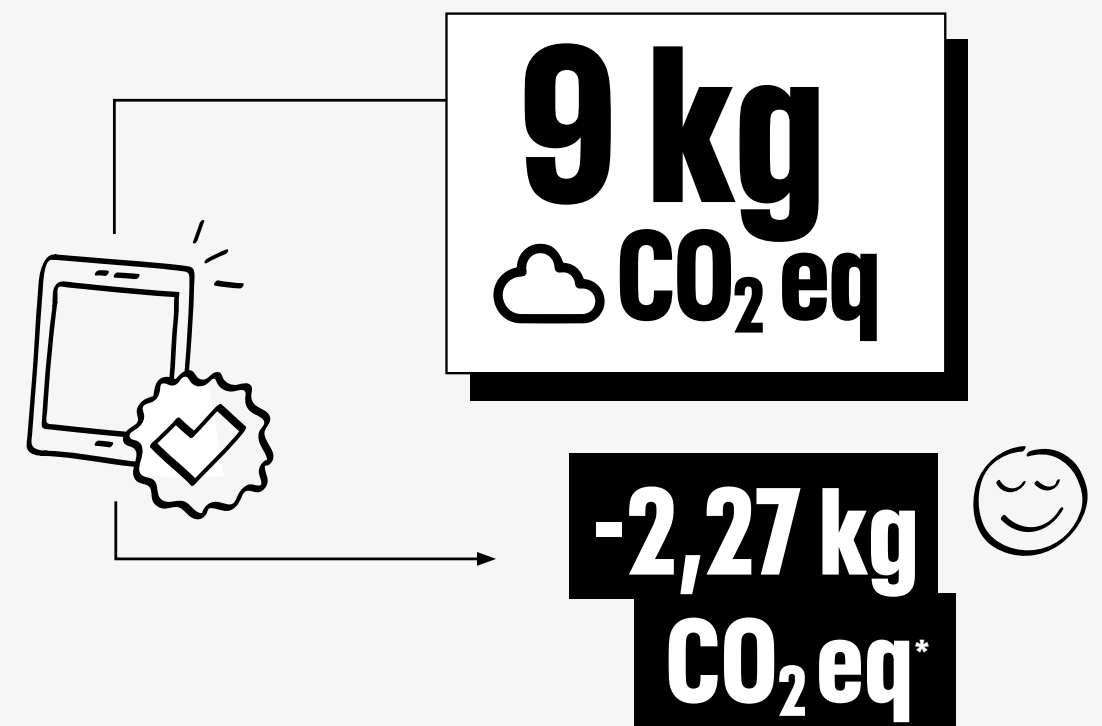
Cet écart s'explique par notre modèle d'approvisionnement en circuit court : nous achetons et vendons nos produits de manière locale, avec plus de 80% de fournisseurs qui sont nos clients !

Bilan carbone d'un ordinateur portable :



pour un ordinateur portable reconditionné chez Easy Cash vs un ordinateur portable reconditionné moyen.

Bilan carbone d'une tablette :



pour une tablette reconditionnée chez Easy Cash vs une tablette reconditionnée moyenne.





Contact

Sophie Monnereau
Directrice RSE Easy Cash
sophie.monnereau@siege-easycash.fr

<https://groupe.easycash.fr>