

# OnlyOne calcule l'empreinte carbone des tickets de caisse

*Un an et demi après le lancement officiel de son compte responsable et de son éco-coach, OnlyOne franchit un nouveau cap. La startup vient de lancer un nouvel outil capable d'analyser l'empreinte carbone de notre ticket de caisse, produit par produit.*

Temps de lecture : minute

---

3 février 2022

*"Nous ne sommes pas là pour contrecarrer les banques classiques, nous cherchons comment aider nos clients à mieux consommer et mieux épargner" , lance Kamel Naït-Outaleb, fondateur d'OnlyOne. Dès l'origine du projet, l'entrepreneur a tenu à adosser un éco-coach à son éco-compte et sa solution d'épargne responsable. Une manière d'afficher son positionnement et son engagement pour une consommation plus responsable que la startup a tenu à conforter au cours de l'année.*

Plusieurs startups et même banques classiques proposent désormais un scoring permettant de voir en un coup d'œil les postes - alimentation, transport, logement - émetteurs de carbone. *"Nous avons voulu aller plus loin dans la granularité pour répondre à la demande de nos clients, précise l'entrepreneur. On a travaillé pendant six mois avec notre équipe de data scientists sur le scan du ticket de caisse, la lecture des informations - les libellés étant différents dans chaque chaîne de magasins - , sur la recherche d'informations dans notre base de données et leurs conversions en données carbone."* Le concept fait forcément penser à celle de l'Eco-Score.

Si Kamel Naït-Outaleb reconnaît avoir été inspiré par l'initiative, son ambition va plus loin. *"Avec le ticket de caisse, on calcule le cycle de vie*

*du produit. On donne la répartition de l'impact carbone pour l'agriculture, le transport, le plastique afin d'aider les consommateurs à comprendre ce qui est le plus polluant derrière chaque produit, on ne se limite pas à un score même si celui-ci à l'intérêt d'être visuel."*

## Accompagner de nouvelles pratiques

L'ambition n'est pas de culpabiliser, mais d'informer pour laisser à chacun le pouvoir de faire ses propres choix en fonction de ses convictions et possibilités. Là encore, OnlyOne entend jouer le rôle d'accompagnateur. *"La deuxième étape après l'instauration de ce ticket est de proposer des alternatives. Si vous prenez des céréales dans un emballage, il y a des chances que la version vrac possède une empreinte carbone moins élevée"*, développe t-il.



À lire aussi

Fintech "green": effet d'annonce ou tendance de fond ?

En parallèle de ces outils, OnlyOne a lancé une marketplace, la Place Impact, qui met en avant des partenaires proposant des solutions responsables. Une manière d'aider, encore une fois, ses clients à trouver

des solutions écologiquement et socialement alignées avec leurs valeurs quand il s'agit de choisir son fournisseur d'énergie ou de trouver une assurance, par exemple. On y trouve ainsi Ecotree, Goodvest, Wedogood, Time for the Planet, Luko, Coverd ou encore Plüm Energie - récemment rachetée par Octopus Energy.

D'autres affiliations sont prévues comme celle d'Ecojoko ou d'Enerfip, qui permettent de financer via le crowdfunding des projets responsables. La société compte bien continuer dans cette voie. Pour sélectionner ces sociétés, OnlyOne s'est d'abord appuyée sur le réseau Impact France auquel elle appartient, puis sur le *fit* humain et les labels notamment celui BCorp. *"À terme, nous envisageons de mettre en place une charte d'engagement d'un point de vue RSE"* , précise Kamel Naït-Outaleb, afin d'ancrer ses valeurs dans le marbre.

## De FinTech à banque responsable

Tous ces outils ne doivent pas cacher l'autre ambition de la société : devenir une banque. Une volonté portée dès l'origine et qui se conforte dans le temps. *"Les clients attendent beaucoup d'OnlyOne. Ils veulent qu'on leur propose tous les services d'une banque : de l'assurance vie, de l'épargne mais aussi des prêts verts pour financer leur rénovation énergétique"* , souligne le fondateur de la FinTech. Ce à quoi s'ajoute la volonté de pouvoir réellement flécher l'argent investi. *"Nous avons eu un grand débat sur le cantonnement des fonds. Aujourd'hui, nous ne gérons pas l'argent des clients mais quand nous serons une banque nous pourrions garantir que 100 % de l'argent investi est en adéquation avec les valeurs des clients et les nôtres."*



À lire aussi

Helios, Only One, Green-Got... les néobanques "vertes" face à leur promesse environnementale

OnlyOne dispose de l'agrément d'agent de service de paiement. Un premier pas sur la longue route pour devenir un établissement bancaire. *"Devenir une banque nécessite d'être robuste, nous travaillons beaucoup sur ce point. Nous avons déjà prévu dans notre feuille de route de l'année prochaine de devenir établissement de paiement, pour ensuite devenir établissement de crédit."* Mais cela nécessite du temps et des investissements financiers, qui requerront l'arrivée de nouveaux investisseurs au capital de la société.

---

Article écrit par Anne Taffin