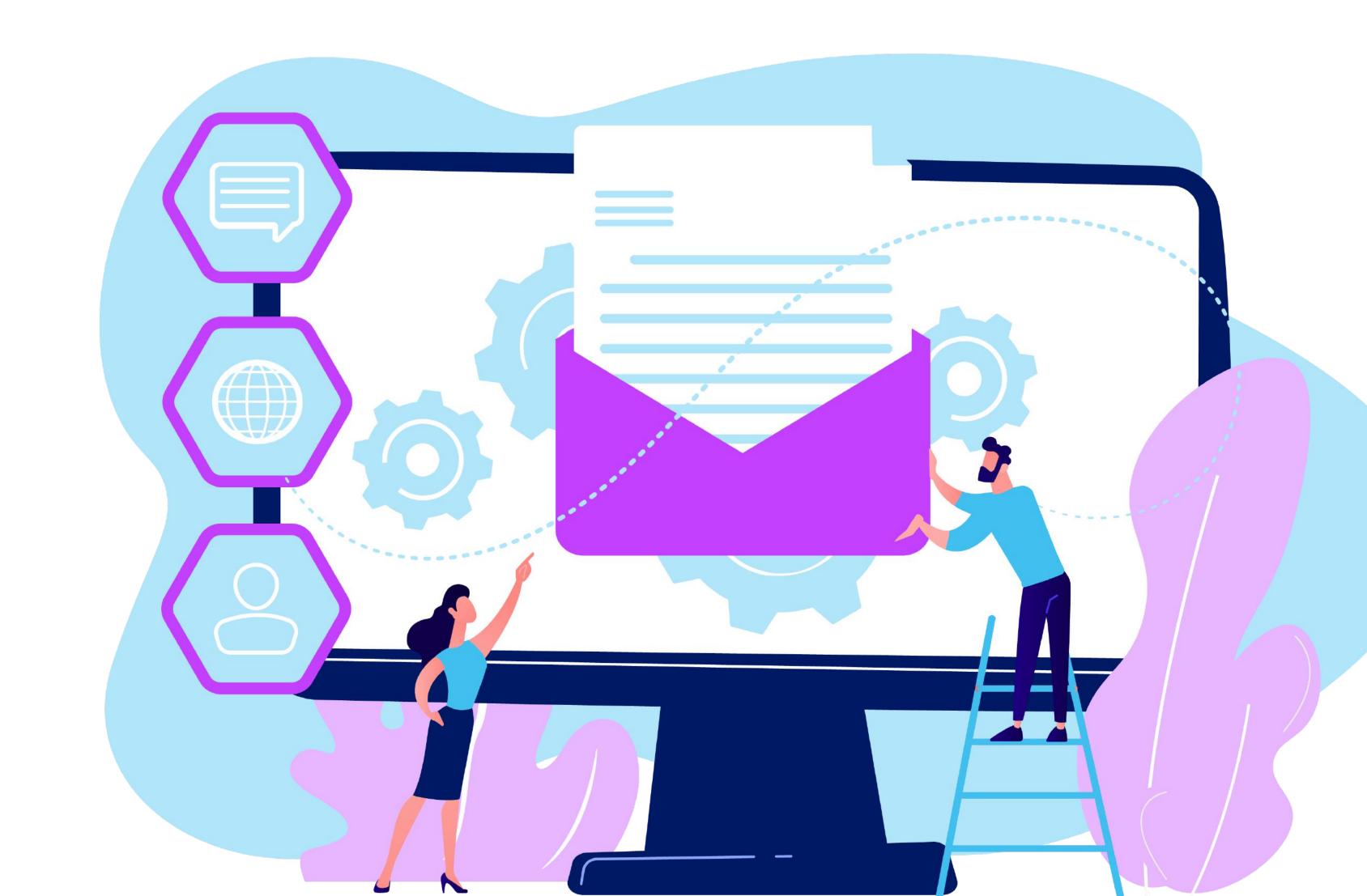
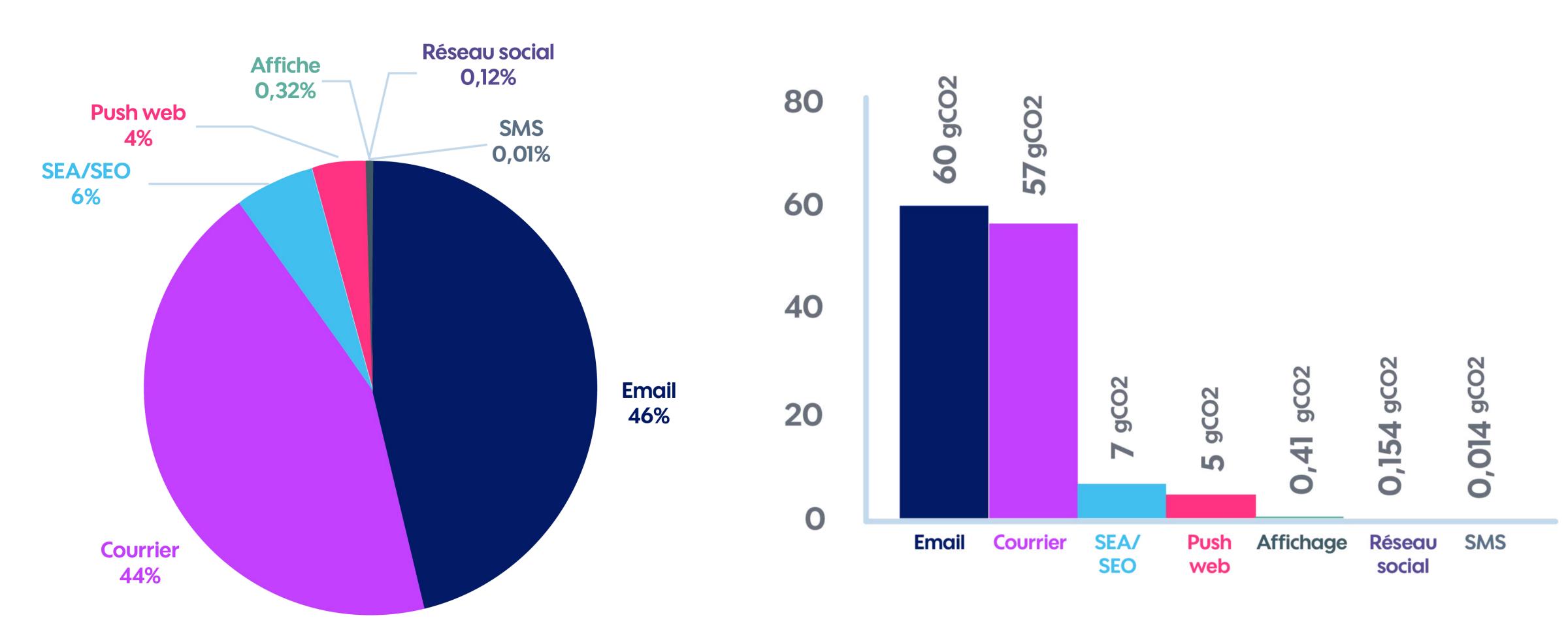
Quel est l'impact carbone de votre stratégie emailing et comment l'optimiser?





I. Vision globale de la consommation carbone des différents leviers de communication

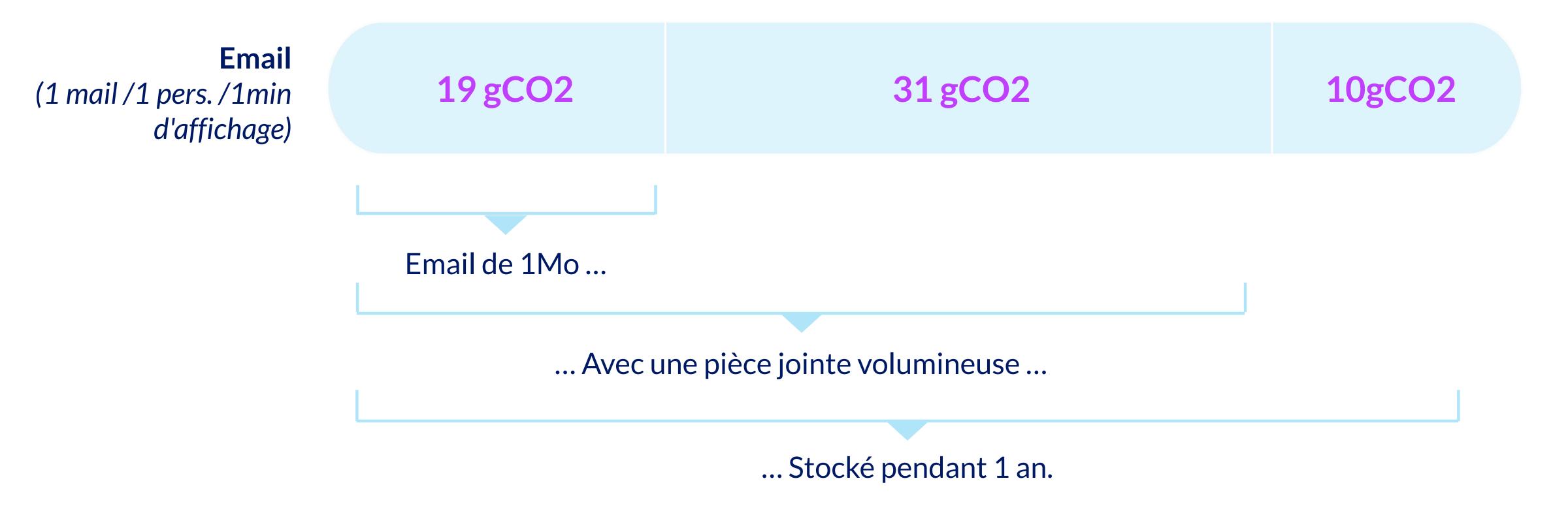


Proportion moyenne des différents canaux dans la consommation carbone moyenne d'une personne

Le volume en détail de chaque canal dans la consommation carbone moyenne d'une personne

L'email peut représenter jusqu'à 46% des consommations de CO2 d'une campagne contenant les leviers ci-contre.

II. La consommation carbone d'un email en détail



Ces chiffres sont des **estimations** faites sur la base des sources identifiées (<u>carbone-calculateur-adoohcc.upe.fr</u>, <u>laconsciencedesetudiants.fr</u> ou <u>smsmode.com</u>) et **établies sur une échelle commune**. Il reste néanmoins difficile de collecter des données facilement comparables pour chacun des leviers. Le **Syndicat des Régies Internet** travaille sur un **indicateur de référence** qui devrait permettre à l'avenir de venir **clarifier la comparaison entre les différents canaux utilisés**.

III. Comment limiter l'impact carbone d'un email en valorisant les étapes de votre cycle de vie ? 1/2

CONSTAT

Le principal enjeu est d'optimiser le poids de l'email dès la création de contenu :

1 mail simple = 4 gCO2e, 1 mail avec pièce jointe= 35 gCO2e, soit près de 10 fois plus.

60% des emails ne sont pas lus.

Réussir à adresser la bonne cible a un réel impact puisqu'un spam émet 0,3 gCO2e.

15.000 km = la distance moyenne parcourue par un email

Lors du routage d'un email, les données transitent vers des centres de données qui représentent 0,3% des émissions de gaz à effet de serre.

Un email stocké 1 an = 10 grammes de CO2 généré par an (Cleanfox), soit le bilan carbone d'un sac plastique.

Les centres de traitement de données dans lesquels l'email est stocké tournent 24h/24 et 7j/7 et doivent être refroidis, ce qui génère de la pollution numérique.

BONNES PRATIQUES

Réduire le volume de vos campagnes emailings

Etre frugal dans sa création et utiliser l'email comme levier de redirection vers les canaux de transformation (achat ou découverte)

Etre particulièrement attentif aux règles anti-spam (consentement, ciblage fin vers comptes actifs... et pratiques low codes) pour atteindre vos cibles qualifiées et obtenir des taux de transformation et de délivrabilité élevés

Il existe malheureusement peu d'alternatives sur cette partie.

A noter: La Web Push Notific <ation est 4 fois moins carbonée qu'un email et le SMS l'est 100 fois moins et offre un taux d'ouverture moyen de 95%, contre 20% avec le canal emailing.

Auditer des solutions de stockage de campagnes moins énergivores et coûteuses.

Par exemple, le Edge Computing évite l'utilisation et la transmission de données à des serveurs et réduit les coûts de stockage par rapport au Cloud Computing.



III. Comment limiter l'impact carbone d'un email en valorisant les étapes de votre cycle de vie ? 2/2

OUTIL



Logiciel qui analyse la version html de l'email et attribue un score selon différents critères.

S'il est supérieur à 4, l'email sera refusé par les boîtes des destinataires.



Logiciel qui catégorise en temps réel les différents types de mails puis effectue un nettoyage au sein de la mailing liste

<u>Résultats</u>: Les messages sont envoyés à des contacts fiables et les destinataires reçoivent moins de messages d'erreurs



Une plateforme qui envoie des **Web Push Notifications** à la place des emails :

un **format éphémère**, avec une durée de **24h**, pour réduire l'impact environnemental



Une boîte mail neutre en carbone grâce à un data center alimenté par des **énergies renouvelables à 100**%.

Elle utilise des techniques de refroidissement plus naturelles et moins énergivores.

IV. Le Zero Carbon Email, une innovation qui pourrait diminuer drastiquement la consommation carbone de votre stockage?

Le projet Zero Carbon Email, initié en 2021, a pour objectif de réduire l'empreinte carbone des emails en permettant aux expéditeurs d'indiquer à partir de quand leurs emails deviennent obsolètes pour qu'ils soient supprimés automatiquement des messageries des destinataires.



1. Définition de la date d'expiration

L'opérateur de campagne définit une date d'expiration (relative à la date d'envoi ou fixe).



2. Intégration de la date d'expiration dans l'email

Le routeur intègre cette date d'expiration à l'intérieur de chaque email envoyé.



3. Lecture de la date d'expiration par le FAI

Le FAI/webmail, au moment de recevoir l'email, peut lire la date d'expiration contenue dans celui-ci



4. Diversification

Le FAI/webmail propose différents outils afin que le destinataire puis nettoyer sa boîte en fournissant le moins d'effort possible (et si ce dernier donne son consentement, les emails peuvent être automatiquement supprimés)

Une innovation en cours de réflexion / d'adoption ?

Si la solution technique n'est actuellement pas définie, ce n'est pas elle qui sera compliquée à concevoir.

Le vrai défi repose sur son adoption massive par l'ensemble des acteurs afin que cette idée devienne réalité.



Retrouvez Thinkmarket sur:



Pour en savoir plus : www.thinkmarket.fr