



Nous lançons une étude — et nous avons besoin de vous

**Prouver, chiffres à l'appui,
que le modèle régénératif
est en triple impact :
économique,
environnemental, social.**

La triple profitabilité régénérative — non plus une conviction, une démonstration sur un cas réel.

Le produit marche. L'arbitrage le bloque.

Faute de preuve chiffrée, le produit à valeur régénérative perd l'arbitrage interne :

DIRECTION MARKETING

« Ce produit crée un vrai impact et il se vend — investissons dessus. »

DIRECTION FINANCIÈRE

« Je n'ai pas le budget pour ça, face aux autres priorités que je gère. »

C'est ce nœud que la recherche-action veut défaire.

La régénération s'incarne dans un produit : plus il se vend, plus il contribue.

Pratiques régénératives



Produits & services à survaleur



Performance financière durable



Prosperité du territoire et de ses habitants

L'économie régénérative, c'est :

Le territoire et ses habitants se portent mieux grâce à l'activité économique — pas malgré elle.

Non plus réparer les dégâts à côté du modèle, mais faire de la contribution au vivant le moteur même de l'activité.

80%

des terres en Europe sont déjà exploitées d'une façon ou d'une autre.

20%

seulement de biodiversité préservée des activités humaines.

Protéger les 20 % ne suffira jamais. On ne régénère pas à côté de l'économie — on régénère par elle.

Trois capitaux traités à égalité.

Pas trois piliers côte à côte : ils se nourrissent les uns les autres.



Capital financier

viabilité, capacité à réinvestir

+



Capital humain

santé, talents, temps long

+



Capital naturel

dont biodiversité

La triple profitabilité n'est pas une addition,
c'est une boucle vertueuse.

Une graduation vers la régénération.

Méthode proposée par l'économiste Louis Dupuy, en résonance avec le Capacity Score, à partir du rapport IPBES entreprise & biodiversité.

- 1 **Dégénération.** Impact net négatif, ou impacts négatifs critiques persistants.
- 2 **Amorçage.** Le déficit commence à se résorber.
- 3 Impacts négatifs résiduels, mais positifs **largement supérieurs.**
- 4 **La cible.** Plus de pression significative, tout en générant ses produits.

Reste à vérifier qu'une activité **progresses vraiment sur cette courbe** →

Une étude en double différence.

On compare deux **gammes d'un même produit** — l'une conventionnelle, l'autre régénérative — dans un même territoire, et on suit la trajectoire dans le temps.



Sur les trois capitaux : sols & biodiversité · santé des salariés · chiffre d'affaires, marge, emplois.

Nous cherchons un terrain et un financement.

Le cas idéal réunit plusieurs conditions, pour une preuve qui tienne devant un fonds ou un régulateur.

- ▽ 8 à 12 mois d'étude
- ▽ Mesure d'impact **déjà pratiquée**
- ▽ Une **chaîne de valeur** accessible
- ▽ Un **ancrage territorial** unique
- ▽ ~50 000 € de budget
- ▽ Un **point de comparaison** interne
- ▽ **5 ans** de données — ou un même produit en **deux gammes** (régénérative / conventionnelle)
- ▽ Un **processus apprenant**, mené avec nous

Un bénéfice concret pour chacun.

Responsables de marque & directions RSE

Un argument chiffré et opposable qui débloque budget et arbitrages en interne — l'impact devient enfin un levier de valeur, pas un poste de coût.

Fonds à impact & financeurs

Une grille qui sécurise la décision d'investissement et distingue le régénératif réel du discours — et un ROI garanti dans le temps : l'approche régénérative renforce la solidité du modèle, donc sa valeur à long terme.

Cabinets de conseil engagés

Une méthode transposable pour objectiver et faire reconnaître la valeur créée chez vos clients.



Démontrer la triple profitabilité.

Entreprise candidate, partenaire financier ou cabinet : **écrivez-nous.**

Et pour situer votre propre trajectoire :

Faites votre Capacity Score →