

CAHIER D'ÉTÉ · N°6 — LECTURES DE L'ÉTÉ

Retisser les liens, de la fibre au vêtement porté.

Le textile régénératif, filière par filière :
faire prospérer les sols, les producteurs
et les territoires dont vit un vêtement.



Retisser une chaîne textile qui fait prospérer

Ce que le textile régénératif exige, filière par filière, pour que les sols, les producteurs et les territoires prospèrent avec l'activité — et pas seulement pour limiter les dégâts.

Le pays s'est **désindustrialisé** : la moitié des forces de son industrie textile perdues entre 1996 et 2015, et près du double de ce qu'il produit importé. Le lin pousse ici et part se faire filer en Asie. La laine française se vend cinq centimes le kilo, quand elle se vend. Les outils intermédiaires — teillage, filature, tissage — ferment les uns après les autres, et un vêtement est porté sept à huit fois avant d'être abandonné, six fois sur dix en bon état. **La valeur écologique, humaine et économique se perd entre l'amont et le rayon.**

Le Made in France, première réponse — et sa limite

La réponse que tout le monde saisit porte un nom, et elle est juste : relocaliser, garder des emplois, préserver des savoir-faire, dire l'origine. Mais **la mention se joue sur la dernière transformation** et ne renseigne ni la matière ni l'amont. Un vêtement assemblé ici à partir d'une fibre importée dit où il a été cousu, rien de ce qu'il fait vivre.

Le pays a par ailleurs dit ce qu'il refuse : une loi encadre la mode ultra-express, un malus frappe les produits les plus impactants, un grand magasin parisien a rompu avec une plateforme chinoise. **Freiner le pire empêche de descendre ; cela ne fait monter personne.** Un malus renchérit le moins-disant sans donner au mieux-disant la moindre raison d'être choisi.

D'où deux façons opposées de renseigner une étiquette, et c'est la controverse la plus vive du secteur. **La première affiche un coût** : l'affichage réglementaire calcule ce que le produit a prélevé, lit le produit fini, ignore la conduite du champ — et classe le synthétique devant la laine. **La seconde affiche une valorisation** : le score volontaire pondère les certifications matière et récompense une pratique, comme le Planet-Score le fait dans l'alimentaire. L'un fait baisser le pire, l'autre fait monter le meilleur.

Cinq controverses que le secteur n'a pas tranchées

La controverse	Les deux camps
Le synthétique mieux noté que la fibre naturelle	La méthode a-t-elle raison, ou compte-t-elle ce que l'élevage prélève en oubliant ce qu'il rend ?
Quel affichage dit vrai	Un instrument public unique et opposable, ou des scores volontaires qui récompensent les pratiques ?
Moins produire, ou mieux produire	Aucune amélioration de fibre ne rattrape une croissance en volumes — ou les meilleures pratiques sont le levier, à condition d'être payées
Le mot appartient à tout le monde	Encadrer une allégation qu'aucune réglementation textile ne définit, ou laisser le champ se construire
Le socle biologique, porte ou barrière	Il met hors jeu des filières françaises exemplaires jamais converties — faut-il l'exiger quand même ?

La question de ce cahier : **qu'est-ce qu'un vêtement rend vraiment au vivant, du sol jusqu'à la peau ?** Au vivant non humain — sols, eau, troupeaux. Au vivant humain — éleveurs, tondeurs, fileurs, couturières. À l'économie, qui doit tenir pour que le reste dure. Et au territoire, qui décide et qui possède l'outil.

Du cadre de lecture à la méthode

Partie I	Le cadre de lecture
Chapitre 1	Régénératif : ce que le mot désigne Les quatre niveaux vus sur une seule marque, ce qu'un vêtement doit démontrer, et les principes de vocabulaire.
Partie II	Suivre la chaîne
Chapitre 2	Concevoir — le maillon zéro Éco-conception, éco-socio-conception, conception régénérative — et le socle : un vêtement qu'on garde.
Chapitre 3	Deux diagnostics : Patagonia et LVMH Le t-shirt régénératif existe déjà. Ce qu'une entreprise peut faire seule, et ce qu'elle ne peut pas.
Chapitre 4	Du champ au vêtement : qui délivre quoi Le producteur, le transformateur, la marque, le porteur. Et pourquoi aucun maillon ne bascule seul.
Partie III	Le cas complet
Chapitre 5	La laine, étendard de l'approche filière Partir du mouton et non du produit : quatre piliers, vingt-deux familles, quatre-vingt-dix-neuf indicateurs.
Chapitre 6	Les fibres : une même lecture, des verrous différents Lin, chanvre, ortie, coton, polyester — chacune bloque ailleurs, et la certification existe déjà sur l'une d'elles.
Partie IV	Rendre la valeur lisible
Chapitre 7	Du champ au rayon : ce que chaque outil montre Les produits primés, ce que chaque label permet de voir, et les deux approches de l'étiquette.
Chapitre 8	L'économie de la filière : qui paie, qui décide, qui possède Cinq contributeurs, quatre formes de gouvernance — et un mot qui les résume tous : l'outil.
Partie V	Nos réponses
Chapitre 9	Agir à l'échelle où se trouve le problème Le Circle pour le secteur, le canvas pour une chaîne de valeur — et la filière ortie comme preuve.

On ne régénère que le vivant

Le rayon parle sept langues — responsable, durable, éthique, circulaire, bas carbone, éco-conçu, biologique. Un principe les départage : la régénération est une propriété du vivant. Une matière minérale ou pétrosourcée se recycle, s'allège, se prolonge ; elle ne se régénère pas. **Le textile est donc un terrain favorable**, puisque ses fibres poussent dans un sol ou sur un animal.

Niveau de maturité	La question qu'on s'y pose	Ce que cela donne dans le textile
Limiter	Comment tenir face aux crises ?	Conformité, éviter le pire sous la contrainte
Réduire	À quoi renoncer pour préserver ?	Moins d'émissions et de volumes, matières certifiées, production relocalisée
Restaurer	Comment réparer ce que nous avons déréglé ?	Reconstituer une filière, ramener un milieu à l'équilibre — un aboutissement légitime
Régénérer	Quel service rendons-nous au vivant ?	Le milieu gagne en capacité avec l'activité ; plus on vend, plus on contribue

Ces niveaux ne forment pas un escalier : ils s'activent levier par levier, et **c'est le levier limitant qui décide** de la capacité réelle à avancer. Le diagnostic existe en trois versions — pour une personne, pour une entreprise, pour une filière entière — et l'échelle est la même dans les trois cas. **La version filière reprend la grille de la version entreprise et lui ajoute un quatrième pilier, filière et territoire** — qui décide, qui possède l'outil, où se fait chaque étape, ce que l'activité laisse au bassin d'emploi. C'est ce pilier que les certifications textiles ne lisent pas, et c'est la pièce proprement française du dispositif.

Les quatre niveaux vus sur une seule marque

Une marque de montagne clermontoise les rend tangibles d'un coup, parce qu'elle les mène de front. **Limiter** : deux collections par an, un nombre de références contenu. **Réduire** : matières certifiées, upcycling, reconditionné, location. **Restaurer** : des standards tenus dans la durée, un soutien à la recherche sur les écosystèmes. **Régénérer** : le travail relationnel avec les fournisseurs — codéveloppement, partenariats longs à volumes constants, décarbonation menée à plusieurs marques sur une usine partagée.

L'enseignement est là : les quatre registres ne se succèdent pas, ils se mènent ensemble. Chacun porte des actions à effet immédiat et d'autres dont l'effet se révélera plus tard. Une marque outdoor américaine tient le même raisonnement à une autre échelle, et nous la lisons levier par levier deux chapitres plus loin.

Ce qu'un vêtement régénératif doit démontrer

Le pilier de modélisation	La condition, et ce qui la prouve
Environnement	Le milieu d'où vient la fibre progresse : sols, eau, biodiversité — établis par des pratiques relevées sur place et suivies dans le temps, jamais par un effet promis
Social	Ceux qui produisent en vivent mieux : prix construit avec eux, contrats pluriannuels, conditions de travail et équité vérifiées
Économique	La contribution devient une source de valeur : plus le produit se développe, plus les pratiques contributives se développent avec lui. Tant qu'elle figure en poste de dépense, elle perd l'arbitrage
Filière et territoire	Qui décide, qui possède l'outil, où se fait chaque étape, quels emplois restent, ce que la traçabilité rend visible. C'est le pilier que les certifications textiles ne lisent pas, et celui qui fait tenir les trois autres

Le test tient en trois questions. Après le passage de cette activité, **le territoire** va-t-il mieux ? **Les animaux** qui l'habitent vont-ils mieux ? **Les gens** — ceux qui produisent comme ceux qui portent — vont-ils mieux ?

Quatre principes de vocabulaire

Un : **on régénère le vivant**, pas une matière. Deux : une marque de mode n'est pas une ferme — elle agit par ce qu'elle achète et par la filière qu'elle tient. Trois : un pull n'est pas régénératif en lui-même, **il porte la régénération de sa fibre et de sa filière** — comme dans l'alimentaire, où l'on n'a jamais eu de pull bio mais des pulls en coton biologique. Quatre : une entreprise ne « devient » pas régénérative, elle développe des capacités — **produit et entreprise peuvent donc se situer à des niveaux différents**, et une entreprise mono-produit se lit au niveau de son produit.

Le socle est biologique, et l'équité avec lui

Le référentiel le plus complet se construit sur la certification biologique et y ajoute trois exigences auditées : santé des sols, bien-être animal, équité envers les agriculteurs et les travailleurs. Le bio dit ce qu'une ferme doit éviter ; la régénération lui dit en plus ce qu'elle doit construire. Notre position est donc sans ambiguïté : **si ce n'est pas biologique, ce n'est pas régénératif** — avec une porte, parce que la marche serait sinon trop haute : une **innovation de transition** peut ne pas être biologique, à condition d'être locale ou équitable.

Et beaucoup de combinaisons existantes tiennent déjà. Une certification biologique associée à un commerce équitable audité couvre les deux socles. Un score produit élevé adossé à une matière biologique certifiée place aussi une marque très haut. Ce qui reste à documenter, c'est la trajectoire du milieu.

Le cadre posé, suivons la chaîne — en commençant par le maillon qui décide de tous les autres.

Trois manières de concevoir un vêtement

L'approche	Ce qu'elle traite	Le niveau
Éco-conception	Réduire les impacts matériels, pilotée par l'analyse de cycle de vie	Limiter, réduire
Éco-socio-conception	Y ajouter les effets sociaux sur la chaîne	Réduire, restaurer
Conception régénérative	Partir de ce que la matière et sa filière permettent de renforcer	Régénérer

Ce que coche un t-shirt conçu ainsi

Le produit le plus banal du rayon porte la démonstration la plus aboutie du secteur : un t-shirt en coton certifié régénératif, tracé du champ à l'étiquette, distingué aux Lauriers 2026. Le référentiel a démarré en 2018 avec cent cinquante exploitations en Inde ; plus de deux mille agriculteurs en bénéficient aujourd'hui, et la première collection est sortie en 2022. **La question n'est donc plus de savoir si c'est possible, mais à quelles conditions.**

Le pilier	Ce que le produit coche, et sur quelle preuve
Environnement	Couverture des sols, rotations, compost, travail du sol réduit — prescrits ferme par ferme et audités par un tiers, sur un socle biologique obligatoire
Social	Prix garanti pendant la conversion, conditions de travail auditées, entretiens individuels avec les travailleurs agricoles
Économique	Chaque vente finance la conversion de nouvelles surfaces : la contribution croît avec le chiffre d'affaires au lieu de le grever
Filière et territoire	Le référentiel a été co-construit avec un institut agronomique et une autre marque, et la certification est apposée sur le produit : la valeur créée au champ redevient lisible en rayon

Un maillon précède tous les autres et ne produit rien. C'est là que se choisissent la fibre et sa provenance, le mélange ou la mono-matière, la durée de vie, la réparabilité, la fin de vie, le cahier des charges imposé à l'amont — et **le prix qui remontera jusqu'à l'éleveur.**

Tout ce que les maillons suivants peuvent faire est déjà borné à cet instant : un vêtement conçu en mélange ne sera pas recyclable, quels que soient les efforts consentis ensuite. C'est aussi le maillon le moins coûteux à déplacer — changer une matière au dessin ne coûte rien, la changer une fois la collection lancée coûte une saison.

La contribution se décide en amont du produit, pas en aval de la production.

Le socle : un vêtement qu'on garde

Une exigence précède les quatre conditions : **la durée de vie est le dénominateur de la contribution.** Ce qui a été gagné au pâturage se répartit sur le nombre de ports — un pull porté trente ans étale cette contribution sur trente ans, un vêtement porté huit fois l'annule. Une maison normande en fait un choix industriel : repos des panneaux, lavage avant confection, contrôle pièce à pièce, pour un pull garanti à vie et deux pour mille de retours sur soixante mille pièces par an.

Et on ne garde pas un vêtement par vertu : on le garde parce qu'il tient, parce qu'il est agréable à porter et parce qu'on y tient. La fibre décide des trois : **le confort et la durée physique sont le même sujet que la qualité du sol, pris par l'autre bout.**

La conception choisit la chaîne que le produit va mobiliser.

Ce qu'une entreprise peut faire seule

Patagonia se lit à 68 % au Capacity Score, au niveau restaurer, et son cas tranche la question du volume des deux côtés à la fois. Sur l'activité entière, le chiffre d'affaires monte et les impacts montent avec lui : aucun découplage. Sur sa ligne en coton certifié régénératif, le rapport s'inverse — plus le produit se vend, plus la contribution augmente. Trois conditions le rendent possible : la contribution se joue au champ, elle est certifiée par un référentiel qui vérifie des pratiques, et elle est affichée sur le produit.

Sa gouvernance est la plus haute du corpus — une fiducie perpétuelle avec veto sur la mission, de quoi engager une filière sur dix ans sans arbitrage trimestriel. Son verrou est la chaîne de valeur, sur son seul versant carbone et fin de vie. Et sa leçon la plus transposable est comptable : sa seconde main a son chiffre d'affaires publié et son entité juridique propre, quand le coton régénératif reste fondu dans les comptes. **Le produit régénératif, une entreprise peut le sortir seule ; la filière, jamais.** Trente ans d'exemplarité sur le coton biologique, et sa part mondiale n'a pas bougé.

Ce qu'un grand groupe révèle quand on le lit filière par filière

LVMH se lit à 42 %, au niveau réduire, et la moyenne masque l'essentiel : le cuir et le coton approchent le niveau restaurer, la laine y reste. Son dernier rapport donne ce qu'il faut lui accorder — 84 % de son coton et 76 % de ses laines sous standards exigeants, la laine ayant gagné vingt points en un an, et l'engagement de produire en agriculture régénératrice les cinq mille tonnes de cuir et trois mille tonnes de coton dont il a besoin chaque année. Mais la cible 2026 est « cent pour cent certifié », et **une certification n'est pas une pratique.**

L'enseignement. Une entreprise ne progresse pas uniformément : ses filières se situent à des niveaux différents, et la moyenne d'un groupe ne dit rien de ce qu'il fait sur chaque matière. C'est pourquoi nous lisons des filières, pas des groupes.

Le maillon	Ce qu'il délivre	À quelle condition
Le producteur de fibre	Pâturage tournant, rotations, haies, couverture des sols — et la qualité de fibre qui en découle	Un prix fondé sur ses coûts, des engagements pluriannuels, une visibilité à plusieurs années
Le transformateur	Lavage, teillage, peignage, filature, tissage, tricotage, ennoblissement, confection	Posséder l'outil ou le sécuriser par contrat long : un savoir-faire perdu ne se rachète pas
La marque et l'enseigne	La certification, la provenance acteur par acteur, l'affichage au moment de l'achat	Transformer le travail amont en valeur produit, et le dire là où le client regarde
Le porteur	Le paiement, l'usage long, et parfois une place dans la gouvernance	Comprendre ce que son achat finance, et pouvoir le vérifier

Un mécanisme mérite d'être connu de toute filière en construction : **le préfinancement de la conversion**. Une marque achète la fibre de producteurs engagés dans la transition mais pas encore certifiés, et les accompagne pendant les trois à cinq années nécessaires. Acheter aujourd'hui la matière de demain déplace le risque de celui qui ne peut pas le porter vers celui qui le peut.

Un maillon rarement cité tient par ailleurs une position décisive : **le négoce**. Celui qui achète à des milliers de producteurs et vend à des dizaines de filateurs déplace, en inscrivant des pratiques dans ses conditions d'achat, des surfaces qu'aucune marque n'atteindrait une par une.

Aucun maillon ne bascule seul. Un éleveur sans filière, un atelier sans matière, une marque sans information, un porteur sans lisibilité : chacun est bloqué par ce que les autres ne font pas. D'où la nécessité de coalitions de filière — et c'est tout l'objet de la fin de ce cahier.

Une seule filière française a été passée à cette lecture de bout en bout. Voyons ce qu'elle donne.

Partir du mouton, et non du produit

La laine offre le cas complet, du pâturage au rayon, et le choix de départ explique tout le reste. **Nous sommes partis du mouton, de son environnement et de l'éleveur** — pas du produit fini, pas de la matière seule, pas de l'entreprise. Ce déplacement fait entrer d'emblée ce que les grilles habituelles laissent dehors : la multi-valorisation de l'animal, son bien-être, celui de l'éleveur, la gouvernance et le territoire. Ce qu'on y apprend se transpose au lin, au chanvre et à l'ortie.

Deux repères avant d'entrer : 4 % seulement de la laine tondue en France est valorisée sur le territoire, et l'habillement n'en absorberait qu'environ 14 %. **Une filière laine se construit largement hors de la mode.**

Quatre piliers, vingt-deux familles, quatre-vingt-dix-neuf indicateurs

L'environnement n'occupe qu'une famille sur trois : les deux tiers restants portent sur les humains, l'économie et le territoire — prix, transmission, endettement, réparabilité, emploi rural, gouvernance et circuits entrent dans la même lecture. Et les indicateurs **sont là dès le premier niveau** : ce qui change d'un palier à l'autre, ce n'est pas leur existence mais ce qu'ils suivent — la conformité, puis l'empreinte, puis l'état d'un milieu, puis les capacités qu'il regagne.

Six leviers disent ensuite par où passer : leadership personnel, intelligence écosystémique, chaîne de valeur localisée, innovation produit, dynamiques humaines, gouvernance de l'activité. **Trois sont des pivots** — le leadership ouvre le niveau réduire, l'intelligence écosystémique ouvre restaurer, l'innovation produit ouvre régénérer. Une marque bloquée sur son offre ne franchira pas ce palier en renforçant sa gouvernance.

Le paradoxe de la brebis française. Même animal, même territoire : sur le bassin de Roquefort, six cent cinquante mille brebis élevées au pâturage extensif, en races locales. Leur lait est noté, tracé par une appellation, vendu à prix garanti. **Leur laine finit brûlée ou exportée au prix plancher.** Aucun outil ne relie les deux réalités.

L'effet domino, et la zone grise

Une pratique agit rarement sur un seul sujet. Le pâturage tournant touche à la fois les sols, l'eau, le climat, le bien-être de l'animal, la qualité de la fibre et l'économie rurale — six familles d'indicateurs pour un seul geste. La modélisation en a identifié **dix-sept pratiques à effet domino, plus de quatre cent cinquante impacts documentés — et moins de cinq pour cent valorisés aujourd'hui.**

Entre ce qui se passe au champ et ce qui se lit sur un vêtement, six jalons se succèdent, et chacun laisse passer quelque chose : la pratique, le cahier des charges, le label, l'analyse de cycle de vie, le score produit, le reporting de durabilité. **Ce qui existe sur le terrain ne circule pas automatiquement jusqu'au vêtement :** c'est la zone grise.

Les trous identifiés, et les réponses qui apparaissent

Le trou	La réponse qui apparaît
Certification	Un mérinos tracé de l'éleveur au produit, et aucun label international accessible faute d'élevages certifiés en biologique. Accompagner vingt à trente éleveurs : cinquante à cent mille euros
Multi-valorisation	Textile, isolation, emballage, feutre, lanoline — et le croisement des cahiers des charges lait et laine, l'opération la moins faite et la plus rentable
Financement	Des pratiques qui deviennent des indicateurs, qui deviennent des services rémunérables : une filière devient finançable
Gouvernance	Le prix seul ne suffit pas. Coopératives, décision des producteurs, ancrage territorial, autonomie de filière

L'échelle de prix, chiffre le plus parlant du cahier

Le prix du kilo	Ce qu'il recouvre
0,05 €	plancher export, pour des toisons non triées vendues par un producteur sans filière
0,20 €	prix de marché courant
1,20 €	payé par une coopérative à ses vingt-cinq fermes adhérentes, sans subvention : six fois le marché, vingt-quatre fois le plancher
2 à 3 €	revenu visé à cinq ou dix ans, une fois ajoutés les flux de services environnementaux

Le mécanisme compte autant que le montant : ce prix est convenu chaque année avec les éleveurs en assemblée générale, à partir des cours à l'export, et assorti d'un minimum garanti. **Le prix ne fait pas le niveau, la gouvernance si** — une laine peut se vendre cher et rester au niveau réduire ; la même laine payée moins, dans une coopérative où les éleveurs votent le prix et possèdent l'outil, atteint le niveau régénérer sur son produit primé.

La modélisation dit où la chaîne est trouée. Les autres fibres bloquent ailleurs — voyons où.

Matière	Part du marché mondial	Où elle bloque
Polyester et synthétiques	environ 68 %, dont l'essentiel d'origine fossile	Une matière pétrosourcée s'allège et se recycle, jamais ne se régénère ; microfibres, mélanges non recyclables, textile-à-textile marginal
Coton	19 %	La certification régénérative existe déjà et se voit sur l'étiquette : c'est la fibre la plus avancée
Lin	moins de 0,5 %	L'amont est là — trois quarts des fibres longues mondiales — et 80 % partent être filées en Asie
Chanvre	fraction de pour cent	Un seul atelier européen sait encore le tisser ; 20 % de fibres textiles pures, le reste en isolation et paillage
Ortie	émergente	Pérenne, valorisable en textile, cosmétique, alimentation et biostimulants — un maillon manque encore : la micro-filature

Lin, chanvre et ortie : une même famille industrielle

Ce sont des fibres libériennes, tirées de la tige, et elles partagent les mêmes outils : rouissage, teillage ou défibrage, peignage, filature de fibres longues. **Reconstruire une capacité de transformation une fois la fait servir trois fibres**, et c'est la sortie de la logique mono-fibre.

Le coton : la certification existe, et le mécanisme aussi

C'est la fibre où le référentiel régénératif est le plus établi. La différence avec le bio y est mécanique : le biologique certifie une absence — pas de pesticides de synthèse, pas d'engrais minéraux —, quand le référentiel régénératif **établit un état de départ, mesure chaque année, et ne maintient la certification que si la trajectoire est stable ou positive**. Couverture des sols, non-labour, rotations : ce sont des gestes prescrits et audités, pas un effet promis.

Le cadre existe, les fibres aussi. Reste à savoir ce que les acteurs en font vraiment.

Huit produits primés, huit chemins différents

Les Lauriers de la Régénération distinguent des offres en vente, pas des politiques d'entreprise. Huit acteurs du textile ont été distingués sur trois éditions, et **aucun ne suit le même chemin** : une coopérative ariégeoise démontre qu'une filière peut appartenir à ceux qui la font ; une marque béarnaise, que la précommande supprime la surproduction ; une veste de montagne, que l'engagement se prouve au moment de l'achat ; un pull normand, que la durée de vie est un choix industriel ; un rembourrage basque, que le débouché le plus solide n'est pas toujours le vêtement ; un t-shirt en coton certifié, que la certification peut arriver jusqu'à l'étiquette d'un produit de grande diffusion.

L'évolution des catégories raconte le déplacement : « Textile et mode », puis « Textile », puis « Textile et filière laine ». **On est passé du produit à la filière.**

Ce que chaque outil permet de voir, et ce qu'il laisse hors champ

L'outil	Ce qu'il rend visible	Ce qu'il laisse hors champ
Bio et GOTS	Une absence d'intrants de synthèse, sur toute la chaîne pour le second	L'état du milieu et sa trajectoire
Standards laine	Le bien-être animal et la gestion des terres, engagements déclarés et tracés	Aucun effet mesuré : c'est de la transparence
Référentiels de résultats	Les effets écologiques du pâturage, mesurés ferme par ferme	L'équité et le social restent à la charge de la marque
Référentiel régénératif complet	Sols, bien-être animal et équité réunis, apposable sur le produit	Le paysage : il porte sur la parcelle
Score produit volontaire	L'éco-conception et les certifications matière, au moment de l'achat	Le social, approché par la transparence
Made in France	Le lieu de la dernière transformation	La matière et tout l'amont

Deux approches de l'étiquette

L'affichage réglementaire calcule un coût environnemental : il lit le produit fini, ignore la conduite du champ, et classe le synthétique devant la laine. Le score volontaire pondère les certifications matière et récompense une pratique — l'équivalent textile de ce que le Planet-Score fait dans l'alimentaire. **Le premier fait baisser le pire, le second fait monter le meilleur.** Un score qui épingle pousse le mauvais élève à retirer l'étiquette ; un signal qui récompense donne au bon élève une raison de l'afficher.

Reste la question que tout le monde repousse : qui paie ce que la filière rend ?

Cinq contributeurs se partagent la facture

La valeur créée au champ doit bien être payée par quelqu'un, et c'est leur combinaison qui rend une filière viable. **Le porteur**, quand la valeur est visible et qu'il comprend ce qu'il finance. **La marque**, en finançant les pratiques dans sa propre chaîne — jusqu'à acheter un troupeau ou un atelier. **L'État et les collectivités**, par les paiements pour services environnementaux. **Le secteur financier**, par l'investissement à impact. Et **la filière elle-même**, par des contrats pluriannuels et le rachat de ses outils.

Qui décide, et qui possède l'outil

C'est le quatrième pilier rendu concret, et il prend quatre formes sur le terrain. **L'entreprise coopérative**, la plus éprouvée : une filière intégrée depuis 1982 en Ardèche, une autre reprise en Ariège avec trois collègues de sociétaires. **La coopérative multi-acteurs** : trois cents sociétaires citoyens qui apportent le capital que les banques ne prêtent pas à une filière sans historique, et qui bâtissent une chanvrière. **La coalition de filière**, qui ne possède rien mais aligne cahiers des charges, prix et calendriers d'investissement. Et **la reprise par les salariés**, la plus rapide quand l'outil est sur le point de disparaître.

Le levier économique suit le même chemin : la filière se construit là où le volume existe. Pour la laine, c'est la literie, l'ameublement et l'isolation avant l'habillement, minoritaire. **On ne rebâtit pas une filière sur son débouché le plus exigeant.**

Le point commun de ces formes tient en un mot : **l'outil**. Un atelier de tissage racheté à deux, une chanvrière bâtie, une micro-filature cherchée. Deux leviers permettent de reprendre la main sur une filière — le prix ou l'outil ; le textile français a choisi l'outil, parce que c'est lui qui manquait. Un outil qui ferme ne se remplace pas.

Rien de tout cela ne se décide seul. C'est là que nous intervenons.

Pourquoi il faut un tiers

Un prix se fixe à plusieurs, un outil se finance à plusieurs, un cahier des charges s'écrit à plusieurs — et les acteurs d'une même chaîne ne se parlent pas, ou se parlent en rapport de force. **Nous intervenons comme tiers capacitant** : nous réunissons toutes les parties prenantes d'un produit et faisons émerger des décisions que personne ne pouvait prendre seul. Nous ne délivrons aucun label et nous ne notons personne.

Ce que nous faisons autrement	Ce que vous y gagnez
Nous travaillons la filière de bout en bout, du champ au rayon, jamais un maillon isolé	Un approvisionnement sécurisé sur dix ans plutôt que renégocié chaque année, et une preuve qui remonte jusqu'à l'étiquette
Nous ouvrons la multi-valorisation : plusieurs marchés sur une même récolte	L'outil industriel devient finançable, parce que son coût se partage entre plusieurs acheteurs
Nous traitons la gouvernance : qui décide, qui possède, comment le prix se fixe	Les pratiques tiennent après votre départ — une pratique sous contrat annuel disparaît au premier arbitrage, une pratique votée reste
Nous raisonnons en triple impact, jamais sur le seul environnement	Chaque acteur autour de la table y trouve son compte, et c'est ce qui rend l'engagement tenable

Se situer — le Capacity Score

Trente-huit questions, trente minutes, gratuit. Il évalue votre capacité à tenir vos trajectoires RSE, innovation et business, vous situe sur les quatre niveaux de maturité et désigne le levier qui bloque. **Ce que vous y gagnez** : cesser d'investir sur un levier qui n'est pas celui qui bloque. Nous demandons à nos clients de commencer par là.

Concevoir à plusieurs — le Business Model Canvas Régénératif

Il travaille la **chaîne de valeur d'une marque** avec ses propres parties prenantes, et il traite ensemble ce que ce cahier a montré comme indissociable : pratiques, matière, producteurs, outil, débouchés, prix, gouvernance, modèle économique.

Les cinq ateliers	Ce qu'on y fait
1 · La chaîne actuelle	Cartographier la chaîne de valeur et ses impacts, telle qu'elle est aujourd'hui
2 · La chaîne future	La redessiner en relations mutuellement bénéfiques, telle qu'elle devrait être dans dix ans
3 · La proposition de valeur	Construire l'offre régénérative et la répartition des gains entre acteurs
4 · Le plan d'action	Planifier à trois horizons, avec une offre de transition à cinq ans
5 · Le modèle et sa mesure	Modèle économique, indicateurs de pilotage, engagements réciproques

Vingt-cinq à cinquante parties prenantes, et quatre-vingts pour cent du temps consacrés à la compréhension mutuelle avant toute recherche de solution. En sortie : un cahier des charges commun, un prix, un partage de la valeur. **Ce que vous y gagnez** : une offre que vos partenaires ont co-signée, donc qu'ils tiendront. **La version textile de la session découverte se déroule sur un t-shirt** : on prend le produit le plus banal du rayon et on remonte sa chaîne étape par étape. Deux à trois heures, quinze euros, en visio ou à Paris.

Notre preuve : la filière ortie

Nous accompagnons depuis trois ans une coalition d'une trentaine de parties prenantes sur trois régions, avec **Bastien Tissages Techniques** — tisseur de textiles techniques depuis plus de soixante-dix ans, première industrie française passée en permaentreprise et labellisée B Corp, qui travaillait déjà le lin puis le chanvre. Une chaîne de treize étapes a été reconstituée, des semenciers aux marques, avec un acteur nommé à chaque maillon — et un seul encore ouvert, la micro-filature. Quatre services socio-écosystémiques fondateurs, un manifeste des pionniers, des cahiers des charges alignés, un projet européen et une première récolte rentrée.

Le modèle tient parce que la plante ne vit pas que du vêtement. L'ortie est **pérenne** : fauchée une dizaine d'années sans replantation, chaque coupe donne la tige et la feuille. D'où deux débouchés engagés qui ne sont pas des vêtements — un partenariat de recherche cosmétique sur les molécules actives de la feuille, et deux cents kilos de feuilles séchées biologiques commandés par un acteur de l'infusion équitable. **La multi-valorisation est un co-investissement** : reconstruire un maillon — chanvrière, ligne de défibrage, micro-filature — se compte en centaines de milliers d'euros et en années, et aucun débouché ne porte seul cette dépense. Plusieurs marchés sur la même récolte, ce sont plusieurs acheteurs qui financent le même outil et se répartissent les coûts comme les gains. La coalition en est la condition.

Il manque encore une pièce, et nous la cherchons ouvertement : la démonstration chiffrée. Aucun lauréat n'a formalisé à ce jour le lien entre ses pratiques régénératives et sa surperformance financière. C'est l'objet d'une recherche-action sur la triple profitabilité — huit à douze mois, et une exigence tenue : la méthode doit pouvoir invalider l'hypothèse autant que la confirmer.

Faire progresser le secteur — le Regenerative Circle

Certains sujets dépassent une marque : un outil manquant, un parcours de pratiques sur lequel personne ne s'est accordé, des preuves à construire. Le Circle réunit **tous les acteurs d'un secteur ou d'une filière, concurrents compris**, cinq journées sur douze mois — en version textile globale ou par filière, un cercle laine par exemple. **Ce que vous y gagnez** : un maillon qui rouvre pour toute la filière, et une exigence commune qui cesse de vous désavantager face à ceux qui ne la portent pas.

Retisser les liens pour un Made in France contributif

Ce que ce parcours a montré, en six constats. Une fibre peut exister sans filature. Une pratique peut exister sans rémunération. Une certification peut exister sans gouvernance. Une filière peut progresser sans que le produit le rende visible. Un produit peut être excellent sans transformer toute l'entreprise. Et un outil peut manquer alors que la demande et la matière existent, toutes les deux.

Ce que l'approche de bout en bout relie : sol, fibre, conception, producteurs, outils, transformation, prix, gouvernance, débouchés, produit, porteur. Six liens structurants restent à retisser — la fibre française et sa filature, la pratique et l'étiquette, le référentiel et les races françaises, la mesure amont et la mesure aval, les débouchés d'une même ressource, le porteur et la gouvernance de filière.

Alors la mention cesse d'être une indication sur le lieu de transformation pour devenir une lecture de ce que toute la chaîne fait vivre en France : des sols, des élevages et des cultures, des métiers, des ateliers, des savoir-faire, des emplois, des outils, des territoires.

Après ces pages, une marque qui annonce faire du textile régénératif peut être interrogée précisément : quelle fibre, quelle ferme, quelles pratiques ? Quelle trajectoire du milieu, et quelle preuve ? Quel prix au producteur, quel contrat, quel outil industriel, quelle gouvernance ? Quel produit précisément, et qu'en voit-on au moment de l'achat ? Et pour finir : comment la contribution finance-t-elle sa propre continuité ?

Cette bataille ne se gagnera pas sur le volume et le prix bas.

Elle se gagne sur ce qu'on peut expliquer :

d'où vient la fibre, qui en vit, ce que le vêtement fait tenir.

Et un lien ne se retisse jamais d'un seul côté.

Nous Sommes Vivants · noussoumesvivants.co