

La régénération comme modèle : de l'arbre au modèle économique.

Cet été, la France a brûlé et tout le monde a cherché l'ombre. Régénérer, c'est faire en sorte qu'il y ait demain davantage d'arbres et de vivant qu'aujourd'hui — et que l'activité économique le permette.



La régénération comme modèle : de l'arbre au modèle économique

Cet été, la France a brûlé

Une vague de chaleur plus tôt, plus longue, plus intense. Puis le feu : en juillet 2026, les incendies de Gironde et des Landes ont parcouru 42 000 hectares, détruit 240 habitations et contraint plus de 260 000 personnes à évacuer. Ce qui a brûlé n'était pas une forêt sauvage, mais la plus vaste forêt cultivée d'Europe occidentale : un incendie y détruit aussi un outil de production et des revenus.

S'est alors installé un débat que **Le Téléphone sonne** résumait ainsi sur France Inter : « *Planter ou régénérer, comment sauver les forêts ?* » Il est mal posé. Laisser repousser n'est pas régénérer, c'est s'abstenir ; régénérer suppose qu'on donne quelque chose au milieu — les forestiers ont d'ailleurs un mot pour ce geste, la **régénération assistée** : on sélectionne les rejets, on protège les semis, on aide un plant à s'installer, puis on laisse faire. Un bon geste, mais qui ne règle que le renouvellement d'un peuplement : on peut l'employer dans une parcelle qu'on rasera dans trente ans. **Conduire tout un massif de façon à augmenter ses capacités est une autre affaire : c'est la sylviculture régénérative, et c'est la réponse de ce cahier.** La question n'est donc pas *faut-il planter* mais **planter quoi, et pour quoi.**

Ce que cela change pour une entreprise

Toute entreprise vit de ces arbres — par le papier et l'emballage, par le café, le cacao ou le caoutchouc, par l'eau d'un captage et l'ombre d'un site. Le constat est partagé, et pourtant il ne change presque rien aux décisions. Ce n'est ni de l'indifférence ni un manque d'information : c'est une affaire de **commodité comptable**. Une entreprise qui prend le climat au sérieux sait compter ses émissions ; rien de tel pour le vivant, qui ne s'agrège pas en un chiffre et change de nature d'un territoire à l'autre.

Les chiffres le confirment. Parmi une quarantaine de grandes entreprises passées au crible par **BL Évolution**, plus de neuf sur dix ont analysé leurs impacts et leurs dépendances au vivant, mais **moins d'un tiers ont formalisé un plan de transition biodiversité**. Sylvain Boucherand, qui a conduit l'analyse, le formule sans détour : ce n'est pas un manque de capacité à mesurer, c'est un arbitrage — on abaisse le seuil de matérialité pour concentrer l'effort sur moins de sujets, et le vivant est le premier qu'on retire de la liste.

Restent deux réponses répandues, qui laissent la situation où elle est. La **compensation carbone** : une tonne y valant une tonne où qu'elle soit, on peut financer le boisement d'un autre pour effacer ses émissions, et planter n'importe quoi n'importe où puisque seul le stock est compté — le carbone est fongible, un milieu ne l'est pas. Et le **replantage compensatoire** : tant d'arbres plantés pour un arbre coupé sécurise un stock de bois, mais un arbre planté n'est pas un habitat rendu, et le volume se compense quand **le temps ne se compense pas**.

Ce que nous proposons

Le point commun de ces deux réponses est le seul qui compte : **elles laissent le modèle économique intact**. Or le sort de la forêt française se décide dans des décisions d'achat, de prix et de contrat, pas dans des budgets de compensation.

L'arbre est un pilier du vivant — un vivant autour duquel les autres s'organisent, et qui tient ensemble l'eau, le sol, les bêtes et les gens d'un même lieu. À ce jour, c'est le seul que nous ayons identifié comme tel ; il y en a d'autres, et nous les chercherons. Personne ne conteste sa place : ce qui manque, c'est **une approche économique qui la rende tenable**.

Disons-le nettement : **planter n'est pas le sujet**. Ce qui décide, ce sont les arbres qui poussent déjà et la façon dont on les conduit. Ce métier a un nom — la **sylviculture régénérative** —, et pour qu'il se finance il faut une chaîne en quatre maillons : une **parcelle** qu'on peut nommer, un **cahier des charges** qui dit comment on la conduit, une **conception de produit** qui la traduit en choix techniques, et une **étiquette** qui permet de la rémunérer.

Et disons l'information principale de ce cahier, celle qui lui donne sa raison d'être : **dans le bois, la régénération n'existe pas encore comme modèle économique**. Aucun référentiel ne la certifie, aucun cas français ne montre un produit dont la vente fasse vivre le massif dont il sort, et ni les produits primés aux Lauriers de la Régénération ni les entreprises que nous avons analysées au Capacity Score ne l'ont établi sur le bois. Les filières qui ont franchi ce pas l'ont fait ailleurs — le lait, l'huile, le thé, le champagne.

Ce que vous allez lire

Ce cahier décrit ce qui reste à construire, et par quoi commencer. Il répond en huit étapes à une question : **l'arbre peut-il tenir au cœur d'un modèle économique — et à quelles conditions ?** Les trois premières établissent les faits : l'état réel de la forêt, ce que l'arbre fait, et le vocabulaire. Les trois suivantes décrivent le mécanisme : la conduite d'une forêt, son passage jusqu'au produit vendu, et ce qu'elle donne dans les comptes. Les deux dernières montrent où en sont ceux qui s'y essaient.

Commençons donc par l'état réel du terrain, car tout en découle.

Les forêts françaises sont exploitées — la question est comment

On imagine deux camps : les forêts qu'on exploite, celles qu'on protège. La réalité en compte trois, et leurs proportions décident de tout ce qui suit.

50 %

La forêt exploitée commercialement

Environ la moitié de la surface. Récoltée régulièrement, elle alimente la filière bois et ses 400 000 emplois. C'est là que se pose la question de la conduite — et le seul des trois cas où une entreprise, par ses achats, pèse directement. À l'échelle du pays, on prélève **73 % de la production biologique** des arbres — contre 50 % sur 2005-2012 et 60 % sur 2009-2017. La forêt pousse donc encore plus vite qu'on ne la coupe, mais l'écart se referme vite, et pour une mauvaise raison : **la mortalité des arbres augmente fortement et leur croissance ralentit** sous l'effet du climat.

50 %

La forêt gérée mais peu récoltée

L'autre moitié, soit neuf millions d'hectares de petites propriétés privées, morcelées, pentues et difficiles d'accès, où l'on prélève moins de la moitié de ce qui pousse. Elles ne sont pas sauvages pour autant : elles sont détenues, parfois entretenues, rarement vendues. C'est d'ailleurs sur elles que le programme national de la forêt et du bois comptait pour ses **douze millions de mètres cubes** supplémentaires à l'horizon 2026 — objectif non atteint, récoltes stagnantes.

2,2 %

La forêt en protection forte

Le seul statut réellement contraignant. Au total, l'IGN classe **42 % des forêts en aire protégée**, mais la moitié de ce total relève du seul réseau Natura 2000 — 19,5 % des forêts —, un cadre contractuel qui impose des obligations de gestion sans rien interdire.

Ce que cette répartition commande : **protéger davantage ne suffira pas** — la protection forte plafonne à 2,2 % et n'a pas vocation à couvrir un pays. **Laisser tranquille ne suffit pas non plus** — la moitié peu récoltée le montre, qui accumule du volume sans devenir riche. **C'est donc dans la forêt exploitée commercialement que la sylviculture doit changer**, et c'est exactement le périmètre que visent les lignes directrices européennes : les forêts à usage commercial, hors aires protégées.

Les mots qu'on lit, et ce qu'ils garantissent

On n'exige que ce qu'on sait nommer — voici ce que chaque formule couvre, de la moins exigeante à la plus.

« Certifié PEFC »	Le plus répandu en France, porté par la filière : il garantit la légalité, la traçabilité et le renouvellement du peuplement. N'impose ni mélange d'essences, ni vieux arbres, ni bois mort au sol — et n'interdit pas la coupe rase.
« Certifié FSC »	Plus exigeant, soutenu par les grandes ONG environnementales : il aborde la diversité des essences, les habitats et les droits des travailleurs — partiellement toutefois, aucune de ces exigences n'atteignant une contribution nette au milieu.
« Issu de forêts gérées durablement »	Formule générique adossée à l'un des deux systèmes. Elle dit que la forêt sera encore là ; pas dans quel état.
« Agroforesterie » / « haies replantées »	Des arbres réintroduits dans les parcelles : plus de diversité, plus de contrôle biologique, plus de carbone dans les sols. Ne dit rien de l'entretien ni du débouché — une haie plantée sans usage disparaît en trois ans.
« Forêt restaurée » / « reboisement après incendie »	« Replanter un peuplement détruit, enrichir une parcelle dégradée, refaire une ripisylve. Nécessaire et coûteux. Mais on replante le plus souvent les essences d'avant, sur un sol et un climat qui ne sont plus les mêmes — et l'état d'avant est celui qui n'a pas tenu.
« Planet-Score »	Note séparément pesticides, biodiversité , climat et élevage — donc documente ce que le cahier des charges bio laisse de côté. Seule façon, aujourd'hui, de faire apparaître un arbre sur une étiquette.
« Sylviculture régénérative »	Ce que ce cahier propose, et qu'aucun référentiel ne certifie encore : conduire le peuplement en s'appuyant sur ce que la forêt fait déjà — prélever tige à tige, garder les vieux arbres et le bois mort, mélanger les essences, viser les usages longs. Se vérifie sur quatre points : parcelle, cahier des charges, conception, étiquette.

Qui décide, alors, de cette conduite ? **Les trois quarts** de la forêt française — **11,6 millions d'hectares** — appartiennent à **3,5 millions** de propriétaires privés, un peu plus de trois hectares chacun en moyenne : elle appartient donc à quelqu'un, et rarement à qui l'on croit.

Deux enseignements suivent. D'abord, **le problème n'est pas un volume de récolte excessif, il est dans la manière** : on peut augmenter le stock de bois sur pied et appauvrir le vivant en même temps. Ensuite, les deux voies évidentes ont déjà été essayées sans produire de forêt vivante : la moitié peu récoltée est devenue un ensemble d'accrus — boisements spontanés à essences pionnières, presque sans vieux arbres ni bois mort —, et un objectif national de récolte n'a pas déplacé 3,5 millions de particuliers, parce qu'un volume ne dit rien à quelqu'un qui tient à sa forêt.

Elle ne se décide donc pas dans un ministère mais chez des particuliers, sur des parcelles morcelées, souvent sans conseil ni trésorerie — ce qui explique qu'une pratique aussi cohérente que la futaie irrégulière demeure minoritaire. Chaque pratique suppose quelqu'un pour la porter, et un débouché qui la rémunère : **ni l'abstention ni la consigne n'y suffisent, il y faut une relation.**

Avant d'en venir à cette relation, il faut savoir ce qui circule dedans — donc ce que l'arbre fait, et ce qu'une activité économique lui prend.

ÉTAPE 2 · CE QUE L'ARBRE FAIT

Une boucle, pas une liste de services

L'arbre n'est pas une espèce parmi d'autres : c'est un **pilier du vivant**, un vivant autour duquel les autres s'organisent et qui tient ensemble l'eau, le sol, les bêtes et les gens d'un même lieu. Il n'agit pas sur ce milieu depuis l'extérieur : il l'habite et il le nourrit.

Ses fonctions ne s'additionnent donc pas, elles se bouclent. La pluie que le couvert ralentit s'infiltre au lieu de ruisseler ; cette eau fait vivre le sol — champignons, vers, bactéries — qui produit matière organique et structure ; ce sol retient davantage d'eau et nourrit mieux l'arbre ; l'arbre étend son couvert, laisse tomber plus de litière et transpire plus d'eau, qui repart en vapeur et redescend en pluie. **Chaque tour renforce le suivant.** La faune y travaille en permanence : elle décompose, transporte les graines, pollinise, tient les ravageurs en respect.

Et cette boucle ne revient jamais au même point : à chaque tour le sol s'est épaissi, le couvert s'est étendu, les habitants sont plus nombreux. Retirez l'arbre et le tour s'ouvre — la pluie ruisselle, la terre part, la vie souterraine s'éteint, la chaleur s'installe. Remettez-le et la boucle se referme un peu plus haut : **c'est exactement ce que veut dire régénérer**, par différence avec restaurer, qui ramène au point de départ. C'est cette même boucle qui porte les **trois santés** — celle des écosystèmes, celle du vivant non humain, celle des humains — et c'est pourquoi elles n'en font qu'une.

Ce que votre activité prélève, et ce qu'elle en reçoit

Commençons par l'inventaire, car l'arbre est déjà présent dans presque tous les modèles économiques sans y être reconnu. Directement : le **papier** et le **carton**, l'**emballage**, la **palette**, le **panneau**, le **parquet**, la **charpente**, le **meuble**, le bois-**énergie**. Indirectement, à travers sept matières premières qui viennent de milieux forestiers : le **café**, le **cacao**, le **caoutchouc**, l'**huile de palme**, le **soja**, le **bœuf** et le bois lui-même. Et sans facture du tout : l'**ombre** d'un site, l'**eau** d'une usine, le **sol** d'où sortent les matières agricoles. Il y est donc sans être nommé, donc sans être payé — **et ce qui n'est pas payé ne dure pas**.

En retour, l'arbre donne ce qu'on nomme le moins : **la matière** — des bois d'œuvre que la coupe rase ne produit pas, des fruits et des grains plus riches, des auxiliaires qui remplacent une partie des traitements ; l'**eau** qui recharge la nappe où une usine pompe et ne dévale plus en crue ; **la fraîcheur**, de l'ombre sur un site ou un chantier.

Et à l'échelle de quelques années, une **ressource qui existera encore** : un massif diversifié encaisse mieux les sècheresses, la sécheresse et le feu qu'une parcelle d'un seul âge.

Une entreprise vit donc de cet arbre au sens propre. Reste à savoir ce qu'elle lui rend.

ÉTAPE 3 • LE VOCABULAIRE

Limiter, réduire, restaurer, régénérer

Ces quatre mots circulent l'un pour l'autre dans les documents de gestion comme dans les rapports annuels, et l'écart entre le premier et le dernier se compte en décennies et en euros. Ils forment une **échelle progressive** : chaque niveau suppose le précédent tenu, et l'on ne saute pas un barreau.

N1	LIMITER	Se tenir au cadre : déclarer ses coupes, renouveler après récolte, débroussailler en zone exposée. Le plancher réglementaire — une parcelle peut être parfaitement en règle et parfaitement pauvre.
N2	RÉDUIRE	Diminuer la pression exercée : sobriété, éco-conception, réparabilité, reconditionnement, économie circulaire. Donc préserver ce qui existe encore, avant même de songer à l'améliorer.
N3	RESTAURER	Réparer ce qui a été abîmé pour le ramener à un état antérieur qui fonctionnait — donc, dans un climat qui a changé, s'adapter. C'est le registre de la robustesse : tenir dans l'instabilité.
N4	RÉGÉNÉRER	Donner au vivant les ressources dont il a besoin pour augmenter ses capacités : de la matière organique à un sol, du temps à un arbre, un prix qui tient à celui qui le conduit. Non pas un niveau supérieur, mais une bascule de nature — et non un retrait : on entre dans une relation, on n'amène pas le milieu à se passer de nous.

Le niveau 3 est le plus mal compris, et le biologiste **Olivier Hamant**, qui nous a accordé un entretien, en donne la clé : nos réponses sont souvent « de bonnes réponses à de mauvaises questions », et la voie de la **robustesse** est l'inverse de la performance technique — multiplier les interactions, ancrer dans les territoires, laisser du jeu là où l'on cherchait le rendement. L'arbre en est la figure parfaite : lent, redondant, multifonctionnel, en sous-régime. Hamant pousse d'ailleurs le raisonnement un cran plus loin : la résilience entendue comme retour à la normale ne suffit plus, puisque la normale d'hier est précisément ce qui n'a pas tenu. Ce qui change tout, c'est une **trajectoire d'augmentation des capacités du vivant** — et c'est la définition du niveau 4.

Pour une entreprise, le premier barreau a désormais une date. Le café, le cacao, le caoutchouc, l'huile de palme, le soja, le bœuf et le bois qui entrent dans ses produits viennent de milieux forestiers souvent lointains : c'est la **déforestation importée**, et de très loin le premier lien entre une activité économique française et l'état des forêts du monde. À partir du **30 décembre 2026** — juin 2027 pour les plus petites entreprises — le règlement européen impose de démontrer, parcelle géolocalisée à l'appui, qu'aucune de ces sept matières ne vient de terres déboisées après 2020. Exercice utile, et qui n'ouvre par lui-même sur rien : **savoir où se trouve une cacaoyère ne fait pousser aucun arbre**.

Deux précisions comptent. **Restaurer n'est pas régénérer** : restaurer stabilise un système abîmé pour qu'il résiste aux chocs, régénérer lui donne de quoi faire davantage qu'avant, dans une relation mutuellement bénéfique qui dure. Et **la régénération ne remplace pas la réduction, elle la prolonge** : un produit régénératif a d'abord réduit ses impacts négatifs — matière, eau, énergie, déchets, transport — et sa fabrication fait en plus vivre un milieu identifiable. Les deux, dans cet ordre.

Cette échelle vaut aussi pour les organisations, et c'est ce que situe le **Capacity Score**. Deux repères utiles : la plupart se situent entre *réduire* et *restaurer*, et *restaurer* est déjà un aboutissement stratégique légitime. Ce qui fait basculer au niveau suivant, c'est l'innovation produit — le moment où l'offre est conçue pour que plus on vende, plus on régénère.

Retenons ce que cette échelle établit, car tout ce qui suit s'y appuie. **Les quatre niveaux ne sont pas des degrés de vertu mais des rapports distincts au vivant** : on se met en règle, on réduit sa pression, on répare ce qu'on a abîmé, ou l'on donne au milieu de quoi faire davantage qu'avant. Ils sont cumulatifs, et ils se comptent en décennies.

Passer d'un niveau à l'autre : le cas du pneu

L'exemple qui suit vaut d'être détaillé, parce qu'il porte sur une entreprise exemplaire à bien des égards — et que c'est justement ce qui le rend instructif. Il concerne un autre arbre. Un pneu de voiture contient environ un cinquième de caoutchouc naturel, un pneu de camion le double ; ce caoutchouc vient de l'**hévée**, cultivé pour l'essentiel par de petits planteurs sur quelques hectares. Nous avons passé **Michelin** au Capacity Score, et le résultat tient en une phrase : **le discours dit N3, le modèle économique reste N2**.

L'infrastructure, pourtant, est là. La traçabilité géolocalise la quasi-totalité du caoutchouc acheté, près de 250 000 planteurs sont évalués, le groupe occupe la première place du classement sectoriel SPOTT quatre années de suite, et le volet social atteint un niveau d'excellence réel avec un salaire décent généralisé et une instance mondiale de représentation. Un acteur exemplaire sur la conformité et sur la réduction, donc.

Ce qui manque est ailleurs, et se nomme précisément : **aucun caoutchouc issu d'agroforesterie régénérative** ; des planteurs **audités sans être associés à la valeur créée** ; un **prix indexé sur les marchés mondiaux** plutôt que finançant la transition agricole ; et **aucun territoire en gain net de vitalité**. Autrement dit : savoir où pousse l'hévée ne le fait pas pousser mieux. La traçabilité accomplit le niveau 1 et documente le niveau 2 ; elle n'ouvre par elle-même sur aucun des deux suivants.

À quoi ressemblerait un pneu régénératif

Ce ne serait pas un pneu au caoutchouc mieux sourcé, ni un pneu qui dure plus longtemps — ces deux réponses restent au niveau 2. Ce serait **un pneu dont la fabrication renforce la vitalité du territoire qui l'a produit** : des hévéas conduits en agroforesterie plutôt qu'en monoculture, un prix qui finance cette conduite au lieu de suivre les cours mondiaux, des planteurs associés à la valeur créée plutôt qu'audités, et un territoire dont on peut montrer qu'il est plus vivant qu'avant. Les trois premières conditions relèvent du contrat et du prix ; la quatrième est la conséquence des trois autres.

C'est exactement la chaîne décrite dans ce cahier, transposée : une parcelle qu'on peut nommer, un cahier des charges qui dit comment on la conduit, une conception de produit qui traduit cette conduite, une étiquette qui permet de la rémunérer. Un pneu au lieu d'un parquet, une plantation d'hévéas au lieu d'un massif de chênes.

Appliqué à la forêt française, cela donne une question simple : que fait-on, concrètement, sur une parcelle ?

ÉTAPE 4 • LA CONDUITE

La sylviculture régénérative, en trois familles de pratiques

Voilà le principe que partagent les trois familles de pratiques qui suivent, et il inverse le réflexe le plus répandu : on tire d'abord parti de ce qui est là, on accompagne ensuite ce qui repousse tout seul, et l'on met un plant en terre en dernier recours. Autrement dit, **on conduit beaucoup plus qu'on ne plante** — et conduire, ici, veut dire prélever sans rompre les cycles qui produisent la ressource.

D'où la question posée en introduction — **planter quoi, et pour quoi** —, dont on mesure ici la portée : un chêne conduit un siècle et un résineux mené à quarante ans ne financent pas la même filière, ne produisent pas les mêmes habitats et ne demandent pas le même acheteur.

1. La régénération naturelle assistée. Beaucoup d'arbres coupés ne meurent pas : leur souche reste vivante et émet des rejets. Le geste consiste à sélectionner le rejet le plus vigoureux et à tailler les autres, ou à protéger les jeunes pousses spontanées. Au Sahel, cette « forêt souterraine » réveillée a reboisé d'immenses surfaces à très faible coût, fait remonter les rendements de mil et d'arachide et reconstitué des paysages nourriciers.

2. L'agroforesterie. L'arbre revient dans les champs selon un ordre de priorité clair, que rappelle La Société Forestière : valoriser l'existant — haies, bosquets, ripisylves —, puis accompagner la régénération naturelle, et planter seulement si nécessaire. Une synthèse du Cirad, d'INRAE et de l'Université libre d'Amsterdam — 95 méta-analyses, plus de **5 000 études et 54 554 expérimentations dans 85 pays** — montre que les parcelles agroforestières gagnent 66 % de diversité, 59 % de contrôle biologique des ravageurs et 19 % de carbone dans les sols : de toutes les stratégies de diversification étudiées, c'est celle qui rend le panel de services le plus large.

3. La sylviculture mélangée à couvert continu, ou futaie irrégulière, promue par Pro Silva. On maintient en permanence un couvert de tous âges et de plusieurs essences ; on ne rase pas, on prélève arbre par arbre lors d'éclaircies qui améliorent le peuplement. Pro Silva publie des fiches « forêts-référence » présentant les résultats technico-économiques de cinq forêts conduites ainsi depuis des décennies : des comptes d'exploitation, pas des tonnes évitées.

Couper, oui — mais pour en faire quoi ?

Le problème n'est ni le bois ni l'exploitation : c'est la façon d'exploiter, et l'usage auquel on destine ce qu'on coupe. Une objection vient d'ailleurs avant toutes les autres : **tout cela ne dispense pas de réduire**. Un emballage supprimé vaut mieux qu'un emballage bien sourcé ; un meuble réparé mieux qu'un meuble régénératif neuf. La sobriété est le préalable du modèle régénératif, qui s'applique à ce qui reste une fois qu'on a réduit.

Ce reste, ce sont d'abord les besoins essentiels : se loger, se chauffer, se nourrir, apprendre. Une table en chêne massif traverse un siècle et plusieurs propriétaires ; une ramette de papier dure le temps d'une réunion. Le même arbre peut devenir l'un ou l'autre, et ce choix se fait avant la scierie : une parcelle rasée à quarante ans sort des tiges fines dont l'essentiel part en trituration, quand un arbre conduit jusqu'à maturité donne du chêne ou du hêtre de qualité. **Ce qui appauvrit une forêt, ce n'est pas la coupe, c'est la vitesse.**

Cela n'écarte pas les usages courts, cela leur assigne une place : ils doivent se satisfaire de ce qu'une forêt bien conduite produit de toute façon — petits bois d'éclaircie, houppliers, chutes de scierie, fibres recyclées. **Un arbre mûr pour un usage d'un siècle, des petits bois pour un usage d'un an.**

Un mot sur les haies, car elles sont le cas où planter est la bonne réponse. Sur des parcelles dont 70 % du maillage bocager a disparu, il n'y a rien à accompagner. Replanter une haie n'ajoute pas des arbres à côté d'une activité : c'est remettre la structure qui manque — celle qui abrite les auxiliaires de culture, tempère la parcelle en canicule, freine l'érosion et retient l'eau. À une condition, et c'est la même règle que pour la forêt : **une haie ne tient que si elle sert.** Entretien, taillée, elle donne du bois de chauffage, des plaquettes, du fourrage, parfois des fruits — et l'agriculteur a une raison de la garder. Plantée sans usage ni entretien, elle disparaît en trois ans.

Cette exigence n'est d'ailleurs pas une position militante : en juillet 2023, la **Commission européenne** a publié ses lignes directrices sur la gestion forestière proche de la nature, motivées par un constat net — en Europe, 75 % des forêts sont équiennes et un tiers reposent sur une seule essence. Deux points comptent : la définition retenue combine *objectifs de biodiversité, préservation du stock de carbone et revenus du bois*, soit les trois profitabilités écrites par la Commission ; et le périmètre visé est celui des forêts à usage commercial, hors aires protégées. Une précision de vocabulaire, enfin : le code forestier emploie déjà le mot « régénération », mais au sens du renouvellement du peuplement — que la forêt repousse après récolte. C'est indispensable, et c'est autre chose. Régénérer, au sens de ce cahier, veut dire augmenter les capacités du milieu au-delà de ce qu'il était.

Vers quelle forêt, alors ? Deux mots y reviennent, venus de deux traditions qui ne se sont jamais rencontrées : **diversifiée** et **habitée**. La diversité est portée par **Pro Silva**, dont le principe fondateur tient dans une opposition ancienne — gérer par *peuplement* ou gérer par *individu* : on conduit chaque arbre jusqu'à son optimum de développement, lequel correspond à sa meilleure valeur économique. L'autre moitié vient du Québec, où la **forêt habitée** a été formalisée au milieu des années 1990 : une foresterie communautaire qui combine développement économique local, mise en valeur récréative, protection de l'environnement et réappropriation du territoire par ceux qui y vivent — sans prescrire aucune sylviculture. Pro Silva dit comment conduire les arbres et rien des habitants ; la forêt habitée dit qui décide et rien des arbres. **Une forêt à la fois diversifiée et habitée reste à construire**, et c'est le cahier des charges dont il est question plus loin.

Ces pratiques existent, et elles sont documentées. Reste à savoir qui les paie.

ÉTAPE 5 • LE MODÈLE

Fermer la boucle : de la parcelle au produit vendu

Inscrire l'arbre dans le modèle tient en **quatre maillons** qui ne valent que tenus ensemble. Retirez-en un et tout retombe : sans lieu on compense, sans cahier des charges on espère, sans conception on demande à la forêt ce qu'elle ne peut pas donner, et sans étiquette on paie un supplément que le premier arbitrage supprimera.

La parcelle, avec ceux qui la conduisent. Le propriétaire décide, mais dans une marge que d'autres ont fixée : quatre hectares, souvent sans conseil ni trésorerie, et une seule offre sur la table — celle qui achète du volume. Beaucoup aimeraient conduire leur forêt autrement et savent très bien comment ; il faudrait qu'on le leur demande, et qu'on le paie.

Le cahier des charges, document très ordinaire qui n'a rien d'un ordre venu d'en haut : c'est l'écriture d'un accord, la forme sous laquelle deux apports se rencontrent. D'un côté ce que le propriétaire et son gestionnaire savent tenir, converti en engagements datés ; de l'autre ce que l'acheteur reconnaît et paie. Et ce qui est écrit décide de ce qui se passe sur la parcelle : un acheteur qui pose ces clauses et paie ce qu'elles coûtent obtient une éclaircie, qui laisse la forêt debout ; un acheteur qui demande un volume et un prix obtient une coupe rase, parce que c'est la façon la moins chère de livrer ce volume.

La conception du produit, et c'est le maillon qu'on oublie presque toujours. Tout se décide dans le brief, bien avant l'achat : l'essence retenue, le diamètre, le mode d'assemblage, la durée de vie visée, la réparabilité, le démontage. Un parquet massif posé sans colle et démontable ne demande pas la même sylviculture qu'un panneau de particules — le premier appelle des gros bois conduits jusqu'à maturité, le second se satisfait de tiges fines issues de rotations rapides. **Concevoir, c'est déjà commander une forêt.** C'est aussi le levier le plus économique : à ce stade, changer un choix ne coûte qu'une décision.

L'étiquette, enfin — au sens large : ce que le produit dit de lui-même, sur son emballage, sa fiche technique, son cahier des charges d'appel d'offres. C'est là que la conduite devient visible pour celui qui l'achète, et donc rémunérable. Une clause qui n'apparaît nulle part sur le produit n'est financée par personne : elle se renégocie à la première mauvaise année. L'étiquette n'est donc pas un supplément de communication, c'est le maillon qui referme la chaîne.

Et l'acheteur n'y perd rien : prélever les arbres mûrs un par un donne précisément les gros bois de qualité que demandent l'ameublement et la charpente. **Faire des meubles n'est pas le contraire de garder une forêt vivante : c'est le contraire de la raser.**

Le second modèle : les forêts sans produit

Pour les forêts qu'on n'exploite pas, ou pas commercialement, le modèle diffère — sans être du mécénat. Ces forêts rendent des services dont d'autres vivent : elles infiltrent l'eau d'un captage, tempèrent une ville, retiennent un versant, ralentissent un incendie. Ces services ont des bénéficiaires identifiables — un embouteilleur, une agence de l'eau, une collectivité, un assureur — et ce sont eux qui peuvent les payer. En France, **Sylv'ACCTES** lève des fonds privés et publics et co-construit des projets sylvicoles territoriaux : l'aide couvre 70 % des travaux en forêt privée, le propriétaire s'engage dix ans, biodiversité comprise, et les parcelles aidées ne peuvent faire l'objet d'aucun sponsoring ni d'aucune compensation carbone — le manquement vaut non-conformité majeure. Deux modèles, un même principe : une relation, un lieu, un payeur qui y gagne.

Reste la question que pose tout comité de direction : est-ce que cela entre dans les comptes ?

ÉTAPE 6 · LES COMPTES

Un coût d'achat, et un capital partagé

Commençons par ce que les comptes ne montrent pas. Un sol qui perd sa matière organique, une nappe qui ne se recharge plus, un bûcheron payé en dessous du risque qu'il prend, un massif qui brûle parce qu'il était trop dense : ce sont des coûts réels, qui n'apparaissent sur aucune facture parce que d'autres les paient — les voisins, la collectivité, la génération suivante. Et ils reviennent, par la chaîne de valeur : sécheresses et scolytes qui dégradent la ressource, incendies qui la suppriment, matières qui manquent ou renchérissent, traçabilité qui se durcit. Ce qui n'a pas été payé en amont se règle en aval, en volume manquant et en prix.

Tout cela coûte, et immédiatement : c'est le raisonnement de la robustesse — accepter d'être un peu moins performant à court terme pour rester capable dans un monde qui fluctue, la différence avec un coût subi étant que celui-ci est choisi et qu'il achète quelque chose.

Mais réduire cette dépense à une charge serait passer à côté de l'essentiel : **c'est aussi un capital qui se constitue**. Un sol qui gagne en matière organique, un massif qui gagne des habitats et des gros bois, une relation de quinze ans avec ceux qui le conduisent — tout cela vaut davantage à chaque exercice, et c'est ce dont l'entreprise vivra. La difficulté est comptable : ce capital n'apparaît dans aucun bilan, puisqu'elle ne le possède pas.

C'est le mouvement même de notre canvas : partir de *ressources* qu'il faut préserver pour arriver à des *capitaux* qu'on construit — capital naturel, capital vivant, capital financier. D'où notre position : **le prix payé à l'amont est à la fois un coût d'achat et un investissement dans un capital partagé** — le seul, sans doute, dont la valeur augmente pendant qu'on s'en sert. Traité comme une charge, il se coupe au premier arbitrage ; traité comme un investissement, il se défend devant un directeur financier, avec un horizon et un retour.

La chaîne de valeur, et ce que chacun y gagne

Le mécanisme ne tient que si chaque maillon y trouve son compte. Voici la chaîne, et ce qui circule dedans.

AMONT	CŒUR D'ACTIVITÉ	AVAL
Propriétaire, gestionnaire, bûcheron, scieur	Bureau d'études, industriel, marque	Prescripteur, négoce, distributeur, client final
Y gagne : un revenu régulier plutôt qu'un chèque par génération, et des gros bois qui font revivre les métiers	Y gagne : une matière que rien d'autre ne donne, un approvisionnement qui existera dans vingt ans, une différenciation qu'aucune campagne ne remplace	Y gagne : un ouvrage défendable, une offre qui distingue de la concurrence, et un produit dont on sait ce qu'il fait vivre

LE CAHIER DES CHARGES
dit comment on conduit la parcelle

LA CONCEPTION
traduit la conduite en choix techniques

L'ÉTIQUETTE
le dit au client et le rend rémunérable

Lecture : **personne ne porte l'effort tout seul**, et c'est ce qui distingue ce mécanisme d'une exigence imposée à un fournisseur. Un acheteur qui exige et paie fait déjà beaucoup, mais personne ne porte seul très longtemps. Et sans le territoire — l'accès, la main-d'œuvre, l'acceptation sociale — rien de tout cela ne se met en place.

Un modèle économique régénératif n'est donc pas une politique RSE mieux financée : c'est un mécanisme où une même relation produit les trois profitabilités à la fois. Le prix payé au producteur finance la conduite ; la conduite rend le milieu plus vivant ; ce milieu donne une matière que rien d'autre ne donne ; cette matière justifie le prix payé par le client ; et le client qui revient permet de tenir ce prix. Le vivant n'y est pas le moyen d'obtenir la matière : il est ce qui se renforce à chaque tour, en même temps que l'entreprise. C'est ce que nous appelons la **triple profitabilité** — à la condition que ce qui est vendu réponde à un besoin réel. Le dernier de nos ateliers porte le nom qui convient, **l'atterrissage comptable**,

et pose la seule question qui tranche : *quel est le business model de chaque partie prenante ?* Tant que la réponse manque pour un seul maillon, la chaîne ne tient pas.

Notre canvas le représente d'un seul trait, qui passe des **ressources** — humaines, financières, naturelles — aux **capitaux** : naturel, financier, et vivant. Et ce trait dit l'essentiel : **régénérer, c'est donner au vivant les ressources dont il a besoin pour augmenter ses capacités**. Réduire n'est donc pas une fin, c'est ce qui rend le don possible. Nos ateliers nomment d'ailleurs les deux versants et leurs horizons : l'**engagement sobre** demande quels impacts négatifs réduire à court terme, l'**engagement régénératif** quelles contributions augmenter sous dix ans. La régénération ne remplace pas la réduction, elle en est la suite — et elle se compte en décennies.

On le vérifie à chaque échelle de ce cahier. Un sol reçoit de la matière organique et devient capable de retenir l'eau. Un arbre reçoit du temps — celui qu'on lui laisse avant de le couper — et devient capable d'abriter des dizaines d'espèces. Un propriétaire reçoit un prix qui tient et devient capable de conduire sa forêt autrement. À chaque fois, une ressource devient une capacité.

ÉTAPE 7 · LES PREUVES

Ce que montrent les Lauriers de la Régénération — et ce qui manque encore

Revoliva — huile d'olive bio-régénérative, parrainage d'olivier

C'est le cas le plus inspirant de notre palmarès sur l'arbre. On parraine un olivier — celui de José Luis ou d'Antonio en Andalousie, de Paolo en Haute-Provence, de Mara en Toscane — et l'on reçoit un an d'huile de sa parcelle : **900 oliviers parrainés sur 1 800, 800 parrains**. Surtout, Revoliva a écrit **son propre standard**, l'« Oliveraie régénérative », **et l'échelle qui le mesure** : le Score Revoliva note les sols, la biodiversité, la sobriété, la santé, l'économie circulaire et l'impact local. Le modèle conventionnel reste sous R30 ; tous les oliviers proposés atteignent **R80**, et chaque producteur publie son rapport d'impact.

D'autres produits de cette liste tiennent économiquement, mais aucun n'exprime aussi clairement le lien entre le cahier des charges et celui qui achète : **le geste d'achat finance la conduite d'une parcelle nommée, cette conduite fait revivre ce sol-là, et ce sol donne l'huile qu'on achète**. À sa juste mesure toutefois : neuf cents oliviers, c'est une jeune pousse. Ce sont les germes d'un modèle économique régénératif, et déjà davantage que tout ce que la filière bois peut montrer aujourd'hui.

Sept autres produits primés placent l'arbre au cœur de ce qu'ils vendent : **Wild Orchard**, première ferme de thé Regenerative Organic Certified au monde, dont les théiers laissés sans taille vingt ans sont devenus des arbres ; **Telmont**, même référentiel sur la vigne ; **Bonneterre**, qui replante des haies abritant les auxiliaires de ses champs ; **Les Jardins de Gaïa**, qui pousse quarante organisations de producteurs vers l'agroforesterie, du Darjeeling à l'Ouganda ; **Créateur de forêt**, 61 hectares urbains protégés pour 99 ans ; **Naofloor**, parquet démontable qui consomme trois fois moins d'arbres ; **Wood Up**, tour de 50 mètres et 132 logements à Paris, dont les poteaux sont en hêtre français certifié PEFC venu du Morvan, de Normandie et du Massif central — un feuillu qui fait les deux tiers de nos forêts feuillues et que la construction n'utilisait presque pas.

Trois limites, et il vaut mieux les nommer

Une précision honnête d'abord : ces produits primés sont souvent des coups de cœur du jury — des acteurs qui vont dans le bon sens, pas des modèles aboutis. Et c'est normal, puisque le cap régénératif n'est pleinement atteignable avec aucun des outils disponibles aujourd'hui.

D'abord la contrainte économique : pour durer, ces modèles doivent rester viables, donc prélever. Ensuite les certifications : les standards dont ces produits se réclament sont des repères de traçabilité et de gestion durable, pas des garanties de contribution nette. Enfin la plus structurante : **réduire n'est pas contribuer** — consommer trois fois moins d'arbres allège une pression, ce qui est considérable, mais ne fait rien vivre.

Pourquoi le bois n'y est pas encore

Nous l'avons annoncé en introduction ; voici sur quoi ce constat repose. **Aucun référentiel ne certifie la régénération forestière** : il n'existe pas d'équivalent forestier du Regenerative Organic Certified, et si FSC s'en approche davantage que PEFC, aucun ne l'atteint. **Aucun cas français** ne montre un produit dont la vente fasse vivre le massif dont il sort. Et **la propriété est si morcelée** qu'aucun acteur ne peut, seul, écrire un cahier des charges à l'échelle d'un massif. Les filières qui ont franchi ce pas l'ont fait ailleurs : le lait, l'huile, le thé, le champagne.

Et il faut le dire précisément : **parmi les produits primés aux Lauriers de la Régénération comme parmi les entreprises que nous avons analysées au Capacity Score, aucun ne présente à ce jour un modèle économique régénératif abouti sur le bois**. Revoliva en montre les germes, mais sur quelques oliveraies méditerranéennes — déjà davantage que tout ce que la filière bois peut présenter. **Le bois attend sa démonstration** — et c'est un travail de filière, pas une bonne pratique de plus.

Reste à savoir par où l'on commence.

Quatre gestes, dans cet ordre

Par où commencer dépend d'où l'on part, et l'échelle des quatre niveaux sert ici de repère : le premier geste n'est pas le même selon le barreau où l'on se trouve.

Si votre entreprise en est à se mettre en règle, le travail n'est pas d'ajouter, c'est de savoir : d'où viennent vos matières, parcelle par parcelle. Le règlement européen sur la déforestation vous y oblige de toute façon au 30 décembre 2026 — autant que cet exercice serve à autre chose qu'à remplir un formulaire.

Si vous réduisez déjà — emballages allégés, matières économisées, achats certifiés —, la question devient ce que vous faites au-delà. La réduction protège ce qui reste ; elle ne fait rien vivre, et elle atteint un plancher.

Si vous restaurez — plantations financées, partenariats de territoire, projets de renaturation —, alors la bonne nouvelle vous concerne : il n'y a probablement rien à ajouter. La matière est là, mais elle vit à côté du modèle, dans le rapport extra-financier. Le travail consiste à la faire remonter dans ce que vous vendez.

Dans les trois cas, la première chose à faire est la même — **savoir où vous en êtes** — et la suite se conduit en quatre temps, dans cet ordre.

1

Se situer

CAPACITY SCORE · 30 MIN · GRATUIT

Le Capacity Score évalue votre capacité à tenir vos trajectoires RSE, innovation et business, et identifie vos leviers d'action prioritaires. Une lecture externe d'entreprise est également possible sur demande, comme celle que nous avons publiée sur Michelin.

Vous en sortez avec : votre position sur les quatre niveaux, et le barreau suivant.

2

Déplacer les regards

FRESQUE DES IMAGINAIRES · 3 HEURES

Un modèle économique ne bouge pas tant que les représentations tiennent. La Fresque travaille ce verrou-là, avec l'équipe, avant qu'on touche à l'offre.

Vous en sortez avec : une équipe qui ne voit plus le vivant de la même façon.

3

Refaire le modèle

REGENBMC · 5 ATELIERS

Analyse de la chaîne de valeur actuelle, redesign de la chaîne future, proposition de valeur, planification de la transition, atterrissage comptable. Puis un accompagnement avec les consultants du collectif. Une session découverte à 15 € permet d'éprouver le raisonnement avant tout engagement.

Vous en sortez avec : le business model de chaque partie prenante, et un plan à horizons.

4

Ouvrir la filière

REGENERATIVE CIRCLE FORÊT-BOIS · À OUVRIR

Personne ne referme seul la boucle d'un massif : il y faut des propriétaires, des gestionnaires, des scieurs, des communes, des habitants — et quelqu'un pour réunir la table. Des cercles existent déjà sur les alcools, les cosmétiques, l'alimentation et le textile. Celui du bois est à constituer, et nous cherchons ceux qui voudront s'y asseoir.

Vous en sortez avec : une filière qui écrit ensemble son cahier des charges.

Le premier geste ne coûte rien. Le Capacity Score se remplit en trente minutes sur nous sommes vivants.co/capacityscore et dit où vous en êtes ; tout le reste en découle. Pour une lecture d'entreprise, un atelier ou une conversation sur votre filière : jeremy@nous sommes vivants.co.

Nos case studies

Trois travaux conduits sur un arbre, chacun par un bout différent de la chaîne — un produit à inventer, un territoire à réunir, une matière première à sécuriser — et menés par nos consultants, dont Jérémy Dumont. L'analyse Michelin présentée plus haut relève d'un autre registre : une lecture externe, sans commande. Ce sont des explorations, des analyses stratégiques et des recherches-action — décrites pour ce qu'elles sont, un travail mené avec les équipes sur un lieu et une matière précis.

Groupe Bel — le verger derrière la compote. Une étude de six mois conduite en France et aux États-Unis pour explorer le lancement d'un produit régénératif sur la compote de pomme. Nous sommes allés voir les pommiculteurs des deux pays, en même temps que les consommateurs et les distributeurs : une offre régénérative ne se teste pas depuis la marque mais depuis la réalité agricole.

Chéran — un bassin-versant remis autour de la table. Une recherche-action construite avec le laboratoire EDYTEM (CNRS – Université Savoie Mont Blanc) sur une rivière abîmée et un bassin clivé d'amont en aval. Les industriels du bassin, à commencer par Tefal (groupe Seb), y travaillent leur propre modèle d'affaires aux côtés des pêcheurs, des agriculteurs et des riverains : pas leur empreinte, leur modèle.

Melvita — l'arganier derrière l'huile. Un travail avec le comité de direction sur ce que la régénération change dans un modèle cosmétique. L'arganier ne pousse à l'état spontané qu'au sud-ouest du Maroc, où il tient des sols menacés par la désertification ; l'arganeraie est réserve de biosphère UNESCO et la transformation des fruits fait vivre des coopératives majoritairement féminines. La question posée : est-ce que le prix payé pour cette huile finance la conduite de l'arganeraie, ou seulement son achat ?

Hors filière arbre, le corpus compte aussi Orange Innovation (formation de designers à l'ESG by design sur la Livebox), la filière ortie textile et La Poste (Fresque des Imaginaires).

Nos analyses par filière

Chaque filière pose la même question : comment valorise-t-on des pratiques régénératives dans un modèle économique qui tient ? Même méthode à chaque fois — les pièces du modèle, les acteurs, le prix, et ce qui manque encore.

La laine. La modélisation la plus avancée : quatre piliers, des dizaines d'indicateurs, et surtout le prix par niveau d'exigence.

Le lait. Le trajet du cahier des charges jusqu'au rayon — et la filière où l'arbre revient le plus vite, par la haie et le pâturage.

Le bois. Le présent cahier, et le cas le plus difficile des trois : il faut couper pour vendre, la propriété est éclatée, et le temps se compte en décennies. D'où le **Regenerative Circle forêt-bois** que nous proposons d'ouvrir, pour que la filière écrive ensemble ce qu'aucun acteur ne peut écrire seul.

Deux analyses sectorielles complètent la série — vins et champagnes, modèles alimentaires —, et un pilier doctrinal en donne la généalogie : de l'agriculture régénérative au business model de l'entreprise régénérative.

Ce que ce cahier établit

Huit étapes, et voici ce qu'elles ont posé. **La forêt française est presque intégralement exploitée** : environ la moitié est exploitée commercialement, l'autre moitié détenue mais peu récoltée, et 2,2 % seulement bénéficient d'une protection forte. La question n'est donc jamais de la laisser tranquille, mais de savoir comment on la conduit.

L'arbre y tient une boucle — eau, sol, vivant — dont dépendent trois santés à la fois, et cette boucle ne revient jamais au même point : à chaque tour, le milieu peut ressortir plus riche. C'est ce que veut dire régénérer, par différence avec restaurer : **donner au vivant les ressources dont il a besoin pour augmenter ses capacités** — ce qui suppose d'avoir d'abord réduit ses impacts, car l'échelle des quatre niveaux est cumulative.

Cette conduite a un nom et des gestes : la sylviculture régénérative s'appuie sur ce que la forêt fait déjà, prélève tige à tige, garde les vieux arbres et le bois mort, mélange les essences et vise les usages longs. Ce qui appauvrit un massif n'est pas la coupe mais la vitesse.

Et rien de tout cela ne dure si personne ne le paie. Il y faut quatre maillons tenus ensemble — une parcelle qu'on peut nommer, un cahier des charges qui dit la conduite, une conception de produit qui la traduit, une étiquette qui permet de la rémunérer — et chaque maillon de la chaîne, de l'amont au consommateur, doit y trouver son compte. C'est ce que nous appelons la triple profitabilité.

Reste ce qui manque, et c'est l'essentiel : dans le bois, ce modèle n'existe pas encore. Aucun référentiel ne le certifie, aucun cas français ne le démontre, et la propriété est trop morcelée pour qu'un acteur l'écrive seul. Les filières qui ont franchi ce pas l'ont fait ailleurs.

LA QUESTION PAR LAQUELLE TOUT COMMENCE

Le sujet n'est pas de savoir avec quel argent on replante : c'est de penser l'entreprise sur son territoire, **en symbiose**. Une entreprise n'est pas posée sur un lieu, elle en fait partie — elle y prend de l'eau, de la matière, de l'air, du travail et des compétences, et ce lieu tient ou ne tient pas selon ce qu'elle y laisse.

Régénérer, c'est tisser des relations mutuellement bénéfiques entre ceux qui habitent ce territoire, humains et non humains, de sorte que chacun renforce par son activité propre la capacité des autres à durer. D'où la question qui précède tout atelier comme tout chèque :

**Est-ce que le territoire et ses habitants prospèrent
avec votre activité économique — et votre activité avec eux ?**

Mécénat ou modèle ? La question que les incendies de 2026 posent brutalement

Sans modèle économique, on connaît la suite, et elle a un précédent célèbre : **on fait du mécénat, puis ça brûle, puis on lance un appel aux dons**. Le geste est sincère, l'argent est réel, et rien dans le fonctionnement ordinaire n'a changé entre-temps.

Financer la reconstitution d'un massif brûlé quand on n'achète pas de bois, c'est du **mécénat** : utile, parfois décisif, à assumer comme tel — mais le produit vendu ne touche ce massif d'aucune manière, et rien n'oblige à recommencer l'an prochain. Mettre **l'arbre au cœur du modèle**, c'est autre chose : un engagement de débouché et de prix sur quinze ou vingt ans, qui finance la conduite depuis l'intérieur de l'activité et qu'aucun arbitrage budgétaire ne supprime, parce qu'il fait partie de ce qui rapporte.

À quoi ressemblerait une filière où cette boucle est fermée ? À des propriétaires qui reçoivent un revenu régulier plutôt qu'un chèque par génération ; à des scieurs qui retrouvent des gros bois et les métiers qui vont avec ; à des industriels dont l'approvisionnement existe encore dans vingt ans ; à des massifs plus diversifiés, qui brûlent moins et retiennent l'eau ; à des habitants qui n'ont plus à choisir entre une forêt et un emploi. Chaque pièce existe déjà quelque part : ce qui manque, c'est de les tenir ensemble.

Ce cahier d'été est le quatrième de la série ; c'est aussi la troisième filière que nous modélisons de bout en bout, après la laine et le lait, chaque fois sur la même question : **la laine** en donne la version la plus avancée, avec le prix par niveau d'exigence ; **le lait** suit le trajet du cahier des charges jusqu'au rayon ; **le bois** est le cas le plus difficile des trois. Le mécanisme, lui, n'a rien de forestier — il vaut pour le cacao, le café, l'hévéa, la laine, le lait. **Ce qui tient dans le bois tiendra partout ailleurs.**

Planter des arbres est un bon geste.

Le travail est ailleurs :
faire en sorte que ce que vous vendez
fasse vivre le milieu et les gens
qui y habitent,
dans un lieu que vous pouvez nommer.

NOUS SOMMES VIVANTS

Le collectif de la transition écologique

noussommesvivants.co