

## FICHE ACTION

### Thématique : l'entreprise régénérative, les principes et les impératifs stratégiques.

Lors de [Jour E 2023](#), l'événement de Bpifrance qui met votre business au vert, 40 dirigeants d'entreprise, accompagnés par des experts, ont réfléchi ensemble sur ce que sont **les principes et les impératifs stratégique de l'entreprise régénérative**. Des échanges riches et des visions croisées qui ont permis de faire émerger de nombreuses solutions.

#### Voici ce qu'il ressort de l'atelier :

- Le sujet de l'économie régénérative est parfois porté par **les équipes marketing** afin de montrer les **opportunités de business** liées à un changement de modèle.
- La communication interne joue un rôle clé pour **expliquer et embarquer les équipes** dans cette démarche.
- La régénération des modèles apparaît comme **un levier de performance** et de **compétitivité** pour les entreprises.
- Les entreprises qui font appel à des **fournisseurs ou à des sous-traitants** qui s'inscrivent dans une démarche régénérative, sont considérées comme des **entreprises contributrices**.
- Les **actions de compensation** (par exemple, une entreprise qui capte X tonnes de CO<sub>2</sub> ou compense ses émissions en plantant des arbres) **ne s'inscrivent pas** dans la démarche régénérative.
- Il s'agit d'une démarche qui s'inscrit dans la durée (il faut plusieurs années pour la mise en place), c'est une **transformation culturelle et organisationnelle !**
- **Embarquer les partenaires** n'est pas évident sur **tous les secteurs**. Des clients **pas sensibles ou pas sensibilisés** à la démarche n'incitent pas l'entreprise à s'inscrire dans une démarche régénérative.

#### Bonnes pratiques identifiées :

- Définir une vision / raison d'être à communiquer à tout son écosystème (clients, fournisseurs, collaborateurs)
- Pratiquer une politique de petits pas avec toujours en vue la vision avec ses objectifs
- Faire une action forte et communiquer dessus pour attirer les acteurs avec lesquels on a envie de travailler (par ex : « sacrifier » une grosse partie de sa clientèle qui ne répond pas à ses valeurs, à sa vision pour se consacrer à un autre type de clients)
- Former et sensibiliser les collaborateurs pour les rendre acteurs
- Mettre en place une comptabilité triple capitaux
- Avoir une approche systémique
- Adapter cet axe dès la création d'entreprise
- Appréhender le sujet avec le témoignage de pairs

Vous souhaitez passer à l'action ? Découvrez les dispositifs de Bpifrance Banque du Climat pour vous y aider : <https://www.bpifrance.fr/nous-decouvrir/bpifrance-banque-du-climat>