Octobre 2026

ETUDE DE CAS

# LE CO-INVESTISSEMENT DANS L'AGRICULTURE RÉGÉNÉRATRICE

Comment Royal Canin et Roquette ont engagé des capitaux dans la transition et créé un modèle réplicable sur plus de 60 exploitations couvrant plus de 4700 hectares de blé.

ROYAL CANIN

ROQUETTE
*Offering the best of nature™*



**Regard sur un premier partenariat de co-investissement entre une marque d'aliments pour animaux de compagnie et un fournisseur d'ingrédients, tirant parti des Certificats Soil Capital pour quantifier et suivre les émissions de scope 3.**

SOILCAPITAL

# Table des matières


Qui finance l'agriculture régénératrice dans votre chaîne de valeur ? ..... 3

La pression réglementaire et de marché n'est plus théorique ..... 4

La discussion entre Royal Canin et Roquette ..... 6

Comment l'expertise de Soil Capital a permis de débloquer l'accord ..... 7

Ce que le co-investissement change pour les agriculteurs ..... 9

5 conditions pour déployer ce modèle à grande échelle et renforcer la résilience ..... 11

Le modèle de co-investissement est prêt. Reste à savoir si votre chaîne d'approvisionnement sera la prochaine. ..... 12




# Qui finance l'agriculture régénératrice dans votre chaîne de valeur ?

La transition agricole ne se financera pas d'elle-même. Les pratiques régénératrices exigent un investissement initial : nouveaux équipements, rotations adaptées, cultures intermédiaires, réduction des intrants. La question est de savoir par qui, et comment ce coût doit être partagé. Mais dans des chaînes d'approvisionnement à plusieurs niveaux, où les matières premières transitent par plusieurs intermédiaires avant d'atteindre le produit fini, la question de qui supporte cet investissement n'a pas de réponse évidente.

Jusqu'à présent, l'approche la plus courante a été l'investissement unilatéral en insetting : une entreprise investit seule dans des pratiques régénératrices au sein de sa propre chaîne d'approvisionnement.

Une nouvelle approche émerge : le co-investissement. Deux partenaires d'une même chaîne de valeur, ou davantage, engagent chacun du capital dans la transition d'un fournisseur qu'ils ont en commun. Le capital est mis en commun, pas divisé. La responsabilité joue dans les deux sens, et cet engagement porte plus loin sur le marché que ce celui d'une entreprise seule.

Cette étude de cas documente cette nouvelle approche à travers deux entreprises, Royal Canin et Roquette, engagées dans la même chaîne de valeur.

Soil Capital définit l'agriculture régénérative comme toute méthode agricole visant à revitaliser la santé des sols et à restaurer la fertilité naturelle des agroécosystèmes tout en créant une valeur écologique et économique.

Ces pratiques peuvent être les suivantes :

- Restaurer la santé des sols : reconstituer la matière organique, la vie microbienne et la fertilité naturelle des sols.
- Climat et carbone : capturer plus de carbone qu'il n'en est émis, transformant ainsi les terres agricoles en un puits de carbone potentiel.
- Avantages pour les écosystèmes : renforcer la biodiversité, améliorer la rétention d'eau et assainir les ressources en eau.
- Méthodes pratiques : intégrer des pratiques agroécologiques flexibles adaptées aux conditions locales, notamment l'agriculture de conservation, l'agriculture biologique, l'agroforesterie, la permaculture et la gestion holistique du bétail.

# La pression réglementaire et de marché n'est plus théorique

## Le paysage réglementaire et le marché européens convergent rapidement

- GHG Protocol LSRS (Land Sector and Removals Standard) : finalisé en janvier 2026, applicable à partir de janvier 2027. Définit la manière dont les entreprises doivent comptabiliser les émissions, réductions et absorptions liées aux terres dans leur scope 3. Légitime à la fois la traçabilité physique et d'impact, les données primaires, et des règles strictes sur la permanence.
- Science Based Targets initiative FLAG: objectifs sectoriels pour les entreprises dont la chaîne de valeur est intensive en usage des terres. L'agriculture régénératrice y est explicitement reconnue comme un levier de réduction.
- CRCF (Carbon Removals and Carbon Farming) : cadre européen de certification volontaire adopté en décembre 2024, méthodologies d'agriculture carbone attendues en 2026. Fixe le standard de qualité définissant ce qui constitue une absorption et une réduction crédibles du carbone du sol en Europe. Deviendra la référence des marchés volontaires du carbone dans l'UE.
- CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) : impose aux entreprises de rendre compte de leur impact environnemental sur l'ensemble de leur chaîne de valeur, y compris les émissions agricoles en amont. Crée l'obligation de transparence qui rend visible l'ensemble de ces éléments auprès des investisseurs, clients et régulateurs.

## Royal Canin et Roquette déjà mobilisées autour du scope 3

Royal Canin, marque mondiale de santé animale par la nutrition, est une division de Mars Petcare et fait partie de Mars, Incorporated. Les initiatives de Royal Canin en matière de développement durable s'inscrivent dans le cadre du plan « Sustainable in a Generation » de Mars.[1] Plus de la moitié de l'empreinte carbone de Royal Canin provient de ses chaînes d'approvisionnement en ingrédients. En 2022, Royal Canin a lancé un partenariat avec Soil Capital pour accompagner plus de 250 agriculteurs français sur près de 60 000 hectares, couvrant la totalité du volume céréalier français utilisé par Royal Canin (plus de 75 000 tonnes).

[1] Pour plus d'information, visitez: https://www.mars.com/sustainability-plan/healthy-planet/net-zero-2050

À ce jour, le programme a généré un chiffre estimé de plus de 100 000 tonnes de réductions et d'absorption de $CO_2$ entre 2023 et 2025, comptabilisées selon la méthodologie de Soil Capital et vérifiées par la norme ISO 14064-2.

Roquette, leader mondial des ingrédients d'origine végétale, a vu ses objectifs de réduction des émissions de gaz à effet de serre à l'horizon 2030 validés par la SBTi, avec un engagement de réduction de 25 % de ses émissions directes (scope 1-2) et indirectes (scope 3) par rapport à 2021. Un des programmes de durabilité de Roquette vise à soutenir 20 programmes d'agriculture régénératrice dans le monde d'ici 2030.

Depuis fin 2025, Roquette a été impliqué dans quatre programmes d'agriculture régénératrice différents à travers le monde.

Royal Canin et Roquette ont uni leurs forces pour amplifier leurs actions.



# La discussion entre Royal Canin & Roquette

## Comment tout a commencé

Royal Canin et Soil Capital travaillent ensemble depuis 2022 pour accompagner la transition vers l'agriculture régénératrice. Dans une logique d'accélération de l'impact, naturellement, l'étape suivante a consisté à joindre Roquette à l'investissement, de par son expertise en tant que fournisseur d'ingrédients central de la chaîne d'approvisionnement de Royal Canin.

## Le blocage méthodologique

Dès le début des discussions, un problème pratique important est apparu : Royal Canin et Roquette calculent différemment la quantité d'équivalent blé nécessaire à la production de gluten de blé. Comme ils utilisent des facteurs de conversion différents, leurs chiffres ne sont pas directement comparables.

Royal Canin utilise l'allocation économique (couramment utilisée dans l'industrie du petfood), tandis que Roquette utilise l'allocation massique (couramment utilisée dans l'industrie de l'amidonnerie).

> L'objectif de ce partenariat est d'inciter d'autres fournisseurs à suivre cet exemple. Il s'agit d'élargir la portée de l'initiative et, à terme, d'apporter plus d'avantages aux agriculteurs.



REMI ROCCA, GLOBAL VP SUSTAINABILITY, ROYAL CANIN



# Comment l'expertise de Soil Capital a permis de débloquer l'accord

L'impulsion est venue d'un constat pragmatique : l'harmonisation méthodologique ne devait pas, et ne pouvait pas, constituer un obstacle.

## La solution : deux méthodologies, une seule plateforme

Plutôt que de forcer une entreprise à adopter le cadre de l'autre, les partenaires ont convenu de faire fonctionner deux systèmes de calcul en parallèle. Royal Canin conserve son allocation économique et sa comptabilité en inventaire. Roquette conserve son bilan massique et sa comptabilité en intervention. Soil Capital fournit les données sous-jacentes selon les deux cadres simultanément, permettant à chaque partie d'utiliser des données vérifiées au niveau des exploitations agricoles, conformément à ses propres méthodes comptables et aux lignes directrices applicables.

## Ce que Soil Capital a apporté

- **Certification indépendante :** la plateforme et son cadre MRV (Measurement, Reporting and Verification / Mesure, Notification et Vérification) ont servi de socle neutre. L'ensemble des données de ferme fait l'objet d'une vérification par un tiers selon la norme ISO 14064-2, réalisée par TÜV Rheinland, garantissant l'intégrité méthodologique via des audits annuels indépendants.
- **Modèle de rémunération centré sur l'agriculteur :** 70 % de la valeur de chaque Certificat Soil Capital revient directement à l'agriculteur. Cette incitation fondée sur les résultats garantit que le co-investissement se traduit par un soutien financier direct à l'agriculteur concerné.
- **Expertise agronomique :** l'équipe d'agronomes de Soil Capital travaille directement avec les agriculteurs pour identifier les pratiques régénératrices les mieux adaptées à leur contexte spécifique (type de sol, climat, rotation, viabilité économique). Cet accompagnement, associé à un suivi continu via la plateforme mySoilCapital, offre aux agriculteurs les outils nécessaires pour évaluer l'impact sur leur exploitation.
- **Passerelle technique :** Soil Capital a aidé les deux équipes à comprendre la logique comptable de l'autre et a confirmé l'alignement des deux approches selon le protocole d'émissions de gaz à effet de serre applicable et les principes et directives SBTi.
- **Registre et reporting :** Soil Capital retire les Certificats Soil Capital du registre et confirme les données GES dont chaque partie a besoin pour son propre reporting scope 3, diminuant le risque de double comptage via le registre de retrait.

## Le partenariat

Une fois le blocage méthodologique résolu, les mécanismes commerciaux de l'accord se sont mis en place :

Royal Canin et Roquette ont décidé de soutenir les agriculteurs via les Certificats Soil Capital. Les deux entreprises accèdent à un Facteur d'Émission Vérifié (VEF) aligné sur le Protocole GES et la SBTi pour leur suivi scope 3 respectif.

Ce partenariat soutient plus de 60 agriculteurs* inscrits au programme Soil Capital, au sein du bassin d'approvisionnement en blé concerné, en France et sur plus de 4700 hectares*.

*Données du programme Soil Capital, Octobre 2026

> Le co-investissement représente une opportunité considérable pour les acteurs de toute la chaîne de valeur agroalimentaire, afin de débloquer des progrès plus rapides et plus ambitieux vers leurs objectifs régénératifs. Nous sommes ravis d'avoir aidé deux partenaires de confiance à conclure cet accord, qui peut servir de modèle à d'autres acteurs souhaitant passer de la théorie à l'action en matière de co-investissement.



CHUCK DE LIEDEKERKE,
CEO ET FONDATEUR DE SOIL CAPITAL

> Nous ne pouvons pas atteindre nos objectifs de développement durable seuls ; c'est en établissant et en renforçant des partenariats tout au long de la chaîne de valeur que nous progresserons. Ce projet illustre concrètement comment nous pouvons aller de l'avant ensemble, même sans disposer de systèmes de mesure identiques.



LUC BEERENS, DIRECTEUR MONDIAL DES ACHATS RESPONSABLES, ROYAL CANIN

> Le partenariat n'est plus un luxe, c'est une nécessité stratégique. Cette initiative illustre comment la collaboration entre fournisseur et client peut faire progresser à la fois le scope 3 et la résilience des chaînes de valeur agricoles.



ALICE RIME, RESPONSABLE COMMERCIALE NUTRITION ANIMALE, ROQUETTE

# Ce que le co-investissement change pour les agriculteurs

## Pourquoi le co-investissement compte à l'échelle de la ferme

Lorsque deux entreprises co-investissent plutôt qu'une seule agissant isolément, cela démontre un signal financier d'autant plus fort à l'agriculteur. Un accord pluriannuel donne aux agriculteurs la visibilité nécessaire pour se projeter (par exemple investir dans de nouveaux équipements, ou prendre le risque de tester de nouvelles techniques). Quand un agriculteur constate qu'une marque grand public et un fournisseur sont tous deux prêts à investir dans la transition, cela confirme que la demande pour des pratiques régénératrices n'est pas une décision ponctuelle.

## Le point de vue de l'agriculteur

Sébastien Neveux est agriculteur à Rugny, dans le département de l'Yonne. Avec un associé, il exploite une ferme de 330 hectares sur des sols argilo-calcaires comportant des zones superficielles. À la suite d'un échec de récolte majeur en 2020, il a opéré une transition radicale vers l'agriculture régénératrice, diversifiant considérablement son plan de cultures et adoptant le semis direct.

Sa rotation, passée de 3 à une quinzaine de cultures (blé, colza, tournesol, luzerne, lentilles, pois chiches, sarrasin, entre autres), intègre désormais systématiquement des couverts végétaux multi-espèces et de la double culture, afin de maximiser la photosynthèse tout au long de l'année.



Notre exploitation est passée du statut d'émetteur net à celui de puits de carbone net, ce qui nous procure une immense satisfaction. L'agriculture régénérative nous a permis de sécuriser nos revenus tout en retrouvant une tranquillité d'esprit sur le plan agronomique : nous gérons plus efficacement les mauvaises herbes et avons considérablement réduit nos apports en engrais. Le soutien financier et technique de Soil Capital a été le catalyseur dont nous avions besoin pour tester de nouvelles cultures et réduire les risques liés à la transition vers de nouvelles pratiques. Il est essentiel de voir aujourd'hui des partenaires comme Roquette et Royal Canin s'engager à nos côtés dans cette transition ; cela prouve que la valeur environnementale que nous créons sur le terrain est enfin reconnue par la chaîne de valeur en aval. En 2025, mon exploitation agricole a atteint une séquestration nette de 267 tonnes* de $CO_2$.

SÉBASTIEN NEVEUX
FARMER



*Résultats du programme pour l'exploitation de Sébastien en 2025 selon l'approche MRV ; les résultats peuvent varier.

# 5 conditions pour déployer ce modèle à grande échelle et renforcer la résilience

Cet accord a été conçu pour être reproduit. Sa structure est délibérément générique : elle peut s'appliquer à d'autres cultures, d'autres géographies, et d'autres configurations fournisseur-acheteur. Voici les cinq conditions qui ont permis sa réussite.

## 1. L'harmonisation méthodologique n'est pas toujours indispensable

C'est l'enseignement le plus important. Deux entreprises aux référentiels carbone différents et aux méthodes d'allocation GES distinctes ont réussi à co-investir dans le même programme d'agriculture régénératrice. La clé n'a pas été l'harmonisation, mais le fait de disposer d'une plateforme capable de fournir des données selon les deux référentiels simultanément.

## 2. L'utilité d'un tiers de confiance

L'accord a fonctionné parce que les deux entreprises faisaient confiance à la même source de vérité. Le programme régénératif de Soil Capital a fourni les données certifiées, géré le registre, et garanti une séparation nette des revendications. Sans un tiers crédible positionné entre les deux partenaires, cette coexistence méthodologique n'aurait pas été possible.

## 3. Commencer par une seule chaîne d'approvisionnement, puis changer d'échelle

Royal Canin et Roquette ont commencé avec le blé en France. Une culture, une géographie, et deux investisseurs en résilience. Le premier accord est toujours le plus difficile. Chaque réplication suivante sera plus rapide.

## 4. S'engager sur plusieurs années

Les agriculteurs ont besoin d'une visibilité pluriannuelle pour justifier des changements dans leurs pratiques. Les entreprises ont besoin de données pluriannuelles pour intégrer des facteurs d'émission vérifiés dans leur reporting scope 3 de manière crédible. Les accords de court terme génèrent du bruit. Les accords de long terme génèrent plus d'impact.

## 5. Définir les règles de partage des revendications avant de signer

L'un des aspects les plus sensibles du co-investissement est la prévention du double comptage des revendications au sein du même niveau d'une chaîne d'approvisionnement. Avant la finalisation de l'accord commercial, Soil Capital a fourni un accompagnement sur la rédaction contractuelle, afin que la revendication de chaque entreprise soit clairement définie, documentée séparément, et traçable via le registre. Bien poser ces règles en amont évite les litiges, construit la confiance mutuelle et renforce la transparence.

# Le modèle de co-investissement est prêt. La question est : votre chaîne d'approvisionnement sera-t-elle la prochaine ?

Ce partenariat entre Royal Canin, Roquette et Soil Capital démontre que le co-investissement dans l'agriculture régénérative n'a rien de théorique. Il est opérationnel, documenté et conçu pour être répliqué.

Ce modèle fonctionne pour toute configuration où un fournisseur et un acheteur partagent une chaîne d'approvisionnement agricole commune et un intérêt commun à réduire leurs émissions scope 3.

## Si vous envisagez un co-investissement, voici par où commencer

- Identifiez un fournisseur ou un acheteur dans votre chaîne de valeur qui partage vos ambitions en matière de durabilité.
- Contactez Soil Capital pour explorer comment le programme de transition régénérative peut répondre à vos besoins spécifiques en matière de comptabilité et de certification.
- Commencez par une seule chaîne d'approvisionnement. Faites vos preuves avec ce modèle. Puis répliquez-le.



# Contactez-nous

## Soil Capital


www.soilcapital.com

www.soilcapital.com/contact

Boulevard Baudouin 1er, 25
1348 Louvain-la-Neuve, Belgium

+32 460 25 96 06


## Royal Canin

Pour plus d'informations, suivez www.royalcanin.com

ou contactez Ishtar Schneider,
Global External Communications Lead, Royal Canin
(ishtar.schneider@effem.com)

## Roquette

Pour plus d'information suivez www.roquette.com

ou contactez l'équipe de Communication Externe
(ExternalCommunications@roquette.com)

SOILCAPITAL