


Initiatives citoyennes, l'économie sociale de demain ?



(Les dossiers de l'économie sociale)

(Table des matières) ➞

Introduction : pourquoi l'économie ?.....	4
De l'initiative citoyenne à l'entreprise d'économie sociale <i>par Sybille Mertens</i>	10
Alimentation et circuits courts <i>par Jean-Marie Coen</i>	26
Le citoyen consomm'acteur	
Présentation du circuit et de ses acteurs	
La structuration des acteurs	
Défis et enjeux, pistes et modèles	
Demain, des coopératives de consommateurs ?	
Energies citoyennes <i>par Jean-Marie Coen</i>	80
Passer à une autre dimension	
Construire une éolienne	
Les acteurs de l'éolien citoyen	
Les défis pour l'éolien citoyen	
Conclusion	
Les systèmes d'échange local en Belgique <i>par Bernard Bayot</i>	118
Conclusion : des pistes à saisir	134
Pour amorcer le débat	142
Bibliographies	146



1

(Introduction)

Introduction : pourquoi l'économie ?

Cette étude part d'un constat : ces dernières années, de nombreuses initiatives économiques sont nées, portées par des individus dont ce n'est *a priori* pas la spécialité. Ces nouvelles activités s'observent dans des domaines comme l'alimentation (groupes d'achats collectifs ou solidaires), l'énergie (coopératives éoliennes), les services et monnaies alternatives (systèmes d'échange local). D'autres domaines auraient pu être choisis, mais les développements ont été particulièrement marquants pour ces activités-là.

Souvent portées par des bénévoles, il est intéressant de se demander quel est le « potentiel de pérennité » de ces structures. Doivent-elles se professionnaliser pour durer ou peuvent-elles se maintenir dans leur organisation actuelle ?

S'agissant de personnes qui n'ont pas la motivation d'entrepreneurs privés (motivés par le profit), on parle d'activité économique d'origine « citoyenne ». En pratique, ces initiatives sont proches de l'économie sociale tant par leur mode d'organisation (démocratie interne et auto-gestion) que par leur finalité : non pas le profit pour le profit mais d'abord un service à la collectivité. En tant que mouvement fédérateur d'alternatives économique, SAW-B s'intéresse donc de fort près à ce type d'initiatives. En particulier, peut-on voir dans ces nouveaux circuits les contours de « l'économie sociale de demain » ? Dès lors, quelle est la capacité de ces initiatives à « faire économie » ?

Risques du bénévolat...

Comme fédération d'entreprises d'économie sociale, SAW-B observe que le bénévolat est porteur des meilleures intentions... mais qu'il ne rassemble pas toujours les conditions d'une pérennité pour certaines activités. Bien souvent, des mouvements naissent de manière fulgurante en quelques années, font parler d'eux parfois sur une décennie, et puis s'étiolent peu à peu, pour diverses raisons, sans que l'on comprenne bien pourquoi.

En général, les mêmes facteurs peuvent expliquer ces situations : fatigue ou réorientation des pionniers sans que la relève ait été assurée, structuration déficiente, difficultés personnelles ou collectives (disputes interpersonnelles, dissensions politiques sur l'objectif à poursuivre); contexte politique porteur qui s'affaiblit, etc.

Les acteurs sociaux ont souvent (mais pas toujours) conscience de ces difficultés, sans pour autant pouvoir les surmonter. Enfin, toutes les activités étudiées ici n'ont peut-être pas pour vocation de se transformer en structures économiques.

...et pérennité économique

Quels sont les éléments à rencontrer pour assurer une pérennité économique en accord avec les principes et valeurs de l'économie sociale ?

Il faut d'abord une **structuration**, c'est-à-dire une organisation stable, « professionnalisée ». Elle n'est pas forcément synonyme d'emplois salariés, même si celle-ci passe souvent par là. Il importe aussi d'établir un modèle, quelques règles ou procédures, peut-être une structure juridique. Cela passe-t-il obligatoirement par la forme « entreprises » ? Pas forcément. Suivant les secteurs, différents modes d'organisation pérenne sont possibles.

En termes théoriques, on parle « d'institutionnalisation » pour cette étape de changement. Cette transformation n'est pas sans risques. Les acteurs eux-mêmes en ont généralement conscience et la crainte de mal les aborder peut entraîner des frilosités, voire des refus volontaires de se structurer.

Ensuite, **les initiatives doivent se rencontrer**, se renforcer, échanger leurs expériences, voire porter des revendications communes auprès des pouvoirs publics. Il s'agit de dépasser les frontières de chaque groupe, d'aborder les différences « d'écoles », pour dégager ce qu'il y a de commun à des expériences nées dans un giron local et souvent très particulier (parce que lié à la configuration momentanée des engagements personnels). En d'autres

mots, dépasser l'individuel et le particulier pour adopter une vision du général et du collectif, définir ce qui sera défendu et construit ensemble. Cette étape-là, éminemment politique, s'avère tout aussi difficile et importante que la précédente.

Au-delà de cette dimension politique, il y a une dimension économique à de pareils rapprochements : comment ces nouvelles structures vont-elles interagir entre elles ? En particulier, est-il indispensable de créer tous les éléments d'un « circuit » ou d'une filière pour « faire économie » et assurer la pérennité des activités ?

Enfin, du point de vue de l'économie sociale, quelle est **la finalité sociale de ces initiatives**. Quelle est l'utilité pour la société de soutenir les propositions de ces nouveaux « entrepreneurs » ? Sont-ils en accord avec les principes de l'économie sociale ? Ces nouvelles activités répondent-elles à un besoin social ? Pour les trois secteurs étudiés dans ces pages, les réponses sont clairement affirmatives.

Ajoutons encore que pour les acteurs « établis » de l'économie sociale, l'émergence de nouvelles activités amène aussi à s'interroger sur les pratiques existantes.

En route pour un voyage au pays des citoyens-entrepreneurs et des entrepreneurs-rêveurs. Chaque secteur d'activité se développe avec des modèles de fonctionnement bien particuliers. Et les réponses aux questions posées se révèlent chaque fois différentes.

Plan de l'étude

En introduction, Sybille Mertens expose de façon plus théorique ce que peut signifier « faire économie ». Ensuite, sont étudiés successivement les groupes d'achat collectifs et solidaires (circuits courts dans le domaine alimentaire avec soutien aux producteurs agricoles), les éoliennes citoyennes (ou le nouveau mouvement coopératif) et les systèmes d'échange local.

Pour réaliser cette étude, certains acteurs représentatifs de chaque secteur ont été rencontrés (pas tous, loin s'en faut, et sûrement pas tous les plus représentatifs – coups de sonde obligent). Une bonne partie de la littérature consacrée à ces sujets a été recensée, en particulier les informations disponibles sur Internet, sans prétention d'exhaustivité. Tous nos remerciements vont aux acteurs qui ont accepté les rencontres, discussions et qui ont présenté leurs modèles.

Les questions de départ

SAW-B s'est particulièrement intéressée aux conditions de pérennité des trois activités étudiées. Pour chacune d'entre elles, elle propose une présentation du secteur, de son histoire et de ses enjeux. Elle analyse ensuite l'existence ou non d'un modèle économique (ou plusieurs) qui pourrait se dégager de la diversité des pratiques. Y a-t-il une capacité, ou une volonté, à essayer ce modèle ? Quelle est éventuellement sa rentabilité ? Est-elle recherchée ?

En termes économique et social, l'étude analyse la volonté de créer de l'emploi. Si oui, quel en est le potentiel, et quelle attention sera portée à la qualité de ces emplois ? D'une manière générale, y a-t-il une volonté de croissance et/ou de pérennité ? Est-il envisagé à terme d'engager du personnel ou de monter un partenariat ou de créer une structure juridique pour soutenir le développement ? Y a-t-il une réflexion sur la croissance de l'activité ou, au contraire, souhaite-t-on rester à une échelle basse, locale (c'est parfois une condition de pérennité aussi) ? Dans cette réflexion sur la croissance, la question de l'accès ou la possibilité pour tous de participer aux activités, indépendamment de leurs capacités financières ou sociale, est-elle abordée ?

Quelle est enfin la dimension politique de l'activité, la capacité des acteurs à faire réseau ? Y a-t-il une volonté de se fédérer et de défendre ensemble un projet ou un modèle commun ? Le cadre législatif de chaque secteur est-il un frein ou un allié pour la poursuite des activités ?



2

(De l'initiative citoyenne)
à l'entreprise d'ES)

De l'initiative citoyenne à l'entreprise d'économie sociale

Prof. Sybille Mertens, Chaire Cera Social Entrepreneurship, HEC-ULg ⁽¹⁾

Introduction

Si le secteur de l'économie sociale rassemble des organisations de nature et de taille très diverses, dont certaines constituent d'ailleurs des pans très institutionnalisés, on peut se rappeler que la plupart des grands succès de l'économie sociale d'aujourd'hui ont souvent démarré très modestement, autour d'un projet associatif de petite envergure, reposant quasi-exclusivement sur une logique domestique. À côté des organisations reconnues d'économie sociale (ASBL employant du personnel rémunéré, sociétés coopératives, sociétés à finalité sociale, fondations, mutualités) foisonnent de très nombreuses initiatives citoyennes, parfois déjà organisées en ASBL, mais le plus souvent ne disposant même pas d'une structure juridique. On les dénomme « associations de fait ». Elles partagent les valeurs de l'économie sociale (finalité non capitaliste, caractère d'initiative privée, démocratie interne) et, comme leurs homologues plus structurées, elles se sont formées en tentant d'apporter des réponses à une demande sociale non satisfaite. En explorant ce que l'on pourrait alors qualifier d'économie sociale « informelle », il est tentant de se poser une question de nature prospective : ces initiatives citoyennes d'aujourd'hui préfigurent-elles l'économie sociale de demain ?

Pour y répondre, ce chapitre introductif offre tout d'abord un regard d'économiste sur l'émergence des initiatives citoyennes. Ensuite, il décrit pourquoi et comment elles sont appelées à évoluer jusqu'à « entrer en économie ». Enfin, il identifie les différentes trajectoires qui s'offrent à ces projets et les risques qui y sont associés.

(1) Professeur à l'ULg, Directrice de recherche au Centre d'Économie Sociale et Coordinatrice de la Chaire Cera

Les quelques pages qui suivent visent à mettre le lecteur en garde. Si la filiation entre les structures actuelles d'économie sociale et les initiatives citoyennes qu'elles ont été peut très naturellement être tracée, le chemin inverse n'est en revanche pas automatique. L'analyse des transformations qui apparaissent quand les initiatives citoyennes commencent à se positionner comme des producteurs montre que différents chemins sont possibles et que certaines initiatives aujourd'hui citoyennes pourraient, demain, ne pas se transformer en entreprises d'économie sociale.

La naissance des projets associatifs d'initiatives citoyennes

Que peut dire l'économiste à propos des initiatives citoyennes ? D'emblée, deux questions se posent à lui : pourquoi ces initiatives émergent-elles et pourquoi adoptent-elles le plus souvent une forme associative ?

L'émergence des initiatives citoyennes

Pour répondre à la première question, on peut appliquer aux initiatives citoyennes le prisme de la démarche entrepreneuriale. Cette démarche est un processus dynamique par lequel un individu (ou un groupe d'individus) mobilise des ressources pour transformer une opportunité en une création de valeurs.

Au départ des initiatives citoyennes, comme de toute démarche d'entrepreneuriat, se situent donc les opportunités. En définissant une opportunité comme « *une situation différente d'aujourd'hui et la croyance qu'il est possible d'atteindre cette nouvelle situation* »⁽²⁾, on comprend que les initiatives citoyennes naissent ou se développent en réponse à une situation problématique, pour se rapprocher d'une situation espérée. Leur finalité réside dans les bénéfices attendus de cette nouvelle situation.

L'initiative citoyenne se distingue d'une démarche d'entrepreneuriat classique par le fait qu'elle se saisit des opportunités sociales et non des oppor-

(2) Austin, J. *et al.* (2006), p.6.

tunités commerciales. L'opportunité sociale porte en elle l'espérance d'une plus-value sociale alors que l'opportunité commerciale sous-entend la possibilité d'obtenir une plus-value économique (qui peut prendre différentes formes mais qui aboutit généralement à l'accroissement de la richesse des investisseurs).

Si on utilise les écoles théoriques de l'opportunité en entrepreneuriat, l'opportunité sociale peut être analysée de deux façons complémentaires⁽³⁾. On peut d'abord, dans une perspective d'économie institutionnelle, voir les opportunités sociales comme résultant des imperfections du marché et de l'action étatique⁽⁴⁾. Dans les économies mixtes de marché telles qu'on les connaît aujourd'hui, les opportunités sociales seraient donc les besoins sociaux qui restent (insuffisamment) satisfaits par les entreprises à but lucratif et par l'Etat et pour lesquels des réponses novatrices peuvent être apportées : lutte contre l'exclusion sociale, alphabétisation, sécurité alimentaire, protection de l'environnement, défense de la diversité culturelle, accès aux soins de santé, à la formation ou au crédit, amélioration des conditions de vie et de travail de catégories de personnes fragilisées, correction des inégalités Nord-Sud, etc.

Deuxièmement, dans une vision plus sociologique axée sur la théorie de la structuration, une opportunité sociale résulterait surtout des interactions entre celui qu'on peut appeler l'entrepreneur-citoyen et le contexte social qu'il entend changer. Cette seconde vision complète très utilement l'approche économique car elle permet de comprendre pourquoi le citoyen devient entrepreneur social : il est perméable au contexte dans lequel il vit et cela lui donne à ressentir une demande sociale et à penser qu'il est capable d'agir pour modifier son contexte de vie.

A côté du repérage des opportunités, la démarche entrepreneuriale s'exprime ensuite par la capacité à mobiliser des ressources pour réaliser ces opportunités. Les ressources qui permettent à l'initiative citoyenne d'émerger

(3) Cajaiba-Santana, G. (2009).

(4) Pour une analyse complète, voir Mertens, S., Rijpens, J. (2009).

sont des ressources qui échappent dans une très large mesure à la logique marchande ou à la logique de la solidarité institutionnalisée.

D'une part, l'initiative ne peut quasiment pas compter sur le mécanisme de marché pour lui apporter les ressources nécessaires à son démarrage et à son fonctionnement. Par nature, le marché ne se préoccupe que des besoins solvables et des activités rentables (c'est-à-dire qui dégagent un profit suffisant). Or, répondre à des opportunités sociales, c'est précisément s'emparer de demandes qui refusent de se soumettre intégralement aux impératifs du marché. C'est, par exemple, mettre tout en œuvre pour offrir des services à ceux qui en sont traditionnellement exclus (insertion, systèmes d'échange local, etc.) ou décider de prendre en compte des aspects sociaux ou environnementaux dont le marché néglige les coûts (commerce équitable, distribution de produits d'agriculture biologique, etc.) ou encore réaliser des investissements dont le faible rendement économique est compensé par un rendement social ou environnemental important (production d'énergie renouvelable hors marché des certificats verts, produits d'épargne solidaire, etc.). Ces choix obligent les porteurs de ces projets à mobiliser des ressources en dehors de la logique marchande.

Mais, d'autre part, l'initiative ne peut pas non plus – du moins dans un premier temps – compter sur le soutien des pouvoirs publics. En effet, même s'il est un pourvoyeur naturel de ressources non marchandes, l'Etat ne s'empare des problèmes sociaux que lorsqu'il dispose d'un consensus suffisamment large pour reconnaître les besoins et mobiliser les ressources nécessaires. Dans nos systèmes démocratiques, les choix publics s'opèrent en effet en respectant les *desiderata* de l'électeur médian. L'Etat ne soutient avec les deniers publics que des actions qui emportent l'adhésion du plus grand nombre.

Pour exister, l'initiative citoyenne doit donc mobiliser des ressources particulières : dons, bénévolat, prises de participation « patientes » ou « solidaires » ou « raisonnables ». Quand on étudie la « structure financière » des initiatives citoyennes, on retrouve donc, à de rares exceptions près, une absence de fonds propres ou un capital social constitué d'apports per-

sonnels des membres, qui n'en attendent pas de rendement économique immédiat. Pour ce qui est du financement des dépenses courantes, on observe que les coûts de fonctionnement sont, d'une part, fort réduits grâce à l'implication bénévole et, d'autre part, couverts le plus souvent et, quasi exclusivement, par des dons mobilisés par les membres.

L'adoption d'une forme « associative »

Pour se saisir des opportunités sociales et les réaliser en mobilisant ces ressources particulières, les citoyens prennent généralement l'initiative de s'organiser en association⁽⁵⁾. L'économiste donne deux raisons au choix de cette forme institutionnelle.

Premièrement, la mise sur pied d'un projet associatif est sans doute la formule qui permet le mieux de rassembler des ressources privées sur une base volontaire. En effet, la mobilisation de ce type de ressources suppose une adhésion des apporteurs de financement qui n'est pas conditionnée par les résultats économiques du projet, et qui peut même en partie s'en détacher. Cela nécessite une forme d'organisation qui suscite la confiance sur tous les aspects qui ne sont pas liés à la rentabilité mais à la satisfaction des besoins sociaux. Or, les associations sont précisément reconnues pour la confiance qu'elles suscitent. Le choix de la forme associative rend explicite la poursuite d'une finalité non lucrative, ce qui motive la mobilisation des dons et du bénévolat. Ou, pour le dire autrement, c'est parce que les financeurs savent que tous ceux qui contribuent poursuivent le même objectif qu'ils acceptent à leur tour de contribuer à sa mise en œuvre.

Deuxièmement, les personnes qui acceptent de mettre volontairement à disposition d'un projet citoyen des ressources en temps, en nature ou en espèces sont généralement également motivées à faire entendre leur voix dans la mise en œuvre du projet. Or, la logique associative est en principe synonyme de gestion démocratique. La culture associative (et la loi sur les

(5) En réalité, on devrait parler d'association ou de société de personnes. En effet, le raisonnement peut également s'appliquer à la création d'une petite société coopérative dans laquelle les membres sont à la fois investisseurs et utilisateurs.

ASBL) exige que chaque membre dispose du même poids dans les processus de décision. Cette manière de faire facilite l'implication des diverses personnes qui soutiennent le projet dans la construction de celui-ci et renforce donc une de leurs motivations.

En appliquant une grille de lecture construite par Defourny⁽⁶⁾, on peut synthétiser le propos en constatant que les initiatives citoyennes émergent et se développent là où sont réunies deux grandes conditions : une condition de nécessité et une condition de cohésion sociale. Tout d'abord, les initiatives citoyennes naissent sous la pression de besoins non satisfaits. Poussée dans le dos par la nécessité socio-économique, une petite base de citoyens se rassemble pour imaginer une solution aux problèmes qu'ils ont identifiés. Ils mobilisent des premières ressources, se font progressivement connaître et élargissent la base de leurs adhérents. Mais, pour que naisse une initiative citoyenne, il faut aussi que quelque chose rassemble les individus, les amène à *« sentir qu'ils ont intérêt à se retrouver les manches ensemble et qu'ils peuvent compter sur une certaine solidarité, sur une certaine confiance réciproque »*. Sinon, ils chercheront des solutions individuelles. Le ferment de l'initiative citoyenne, c'est donc le ciment communautaire, la conviction des individus qu'ils partagent un même problème et qu'ils sont capables d'y répondre ensemble. Aujourd'hui, ce ciment se repère dans les quartiers (proximité géographique), mais surtout autour d'intérêts communs, on pourrait même dire de causes communes (respect de l'environnement, alimentation plus saine, lutte contre la torture, accueil des immigrés, etc.)

L'entrée en économie des initiatives citoyennes

Dans la durée, des initiatives qui reposent uniquement sur la motivation des fondateurs et sur les ressources volontaires qu'ils arrivent à mobiliser rencontrent des problèmes d'essoufflement.

L'essoufflement survient lorsque la satisfaction retirée de l'existence de la solution devient inférieure aux efforts que cela exige. Dans ce cas, très

(6) Defourny, J. Develtere, P. (1999).

classiquement, les personnes qui portent le projet se sentent victimes de ce que les économistes qualifient de « comportement du passager clandestin ». D'autres personnes profitent de l'investissement en temps et en argent de ceux qui portent à bout de bras le projet, sans apporter à leur tour leur contribution.

Cela devient alors plus sain de libérer le projet des limites de l'engagement bénévole. Progressivement, l'initiative se structure, se pense comme un producteur de biens ou de services. On dit qu'elle « entre en économie » ou, encore, qu'elle s'institutionnalise. Les personnes et institutions intéressées par ce que le projet a mis en œuvre constituent désormais une base plus large et relativement stable qui garantit la mobilisation de ressources au-delà des apports sur une base volontaire.

On passe de l'initiative citoyenne à un projet d'entreprise. Comprenons-nous bien, par entreprise, il faut entendre toute organisation économique qui produit, sur une base continue, des biens et/ou des services et qui, pour ce faire, prend le risque de mobiliser des outils et des compétences. Cette définition comprend trois éléments importants qu'il est utile de clarifier. Premièrement, devenir une entreprise signifie que l'on se positionne dans le champ des activités économiques de production. Le terme « production » doit être entendu très simplement au sens d'une création de biens ou de services⁽⁷⁾. Notons dès lors que l'activité de production n'est pas nécessairement une activité marchande (qui recourt au mode de financement marchand), ni une activité commerciale (qui poursuit un objectif de lucre). Deuxièmement, l'entreprise se distingue du simple projet ponctuel en cela qu'elle a pour ambition d'offrir, dans la durée, des biens et services en réponse à des besoins. Cette volonté d'assurer une continuité de la production se traduit souvent par le recours à du personnel rémunéré, qu'il soit salarié

(7) Pour être tout à fait complet, on peut, à l'instar de ce que font les comptables nationaux, utiliser le critère du tiers pour tracer une frontière conceptuelle précise à partir de laquelle la création de biens ou de services est une activité de production. Selon ce critère, la création d'un bien ou d'un service sera considérée comme de la production s'il est concevable que cette création soit réalisée par un agent économique autre que celui qui consomme le bien ou le service.

ou indépendant. A de rares exceptions près, l'entreprise ne fonctionne donc pas complètement sur une base bénévole. Troisièmement, l'entreprise est une aventure risquée, dont le risque est principalement supporté par les apporteurs de fonds ainsi que par le personnel engagé.

Quand on a l'ambition d'être un producteur, qui entend assurer une activité continue de production et donc, le plus souvent, qui recourt à du travail salarié, la question de la mobilisation des ressources se pose différemment. Elle devient centrale, non plus pour faire émerger le projet mais pour en assurer la pérennité. Deux grandes voies classiques de mobilisation de ressources sont alors envisagées, dans une perspective exclusive, ou en complément l'une de l'autre : la logique de marché et la logique non marchande institutionnalisée.

Soit on recourt à une logique de marché. Le travail accompli dans la phase de mobilisation citoyenne a permis de créer un marché sur lequel une demande solvable est en mesure de s'exprimer et l'initiative peut désormais s'appuyer sur des ressources courantes et en capital qu'elle obtient via le marché. Elle vend ses biens et services et trouve les fonds nécessaires pour financer ses investissements. Elle est entrée en économie par la logique marchande et a, en quelque sorte, apporté au marché la démonstration que c'était possible. C'est le chemin qu'ont, par exemple, emprunté les initiatives de récupération et de recyclage des déchets. A l'origine, il y a plusieurs décennies, ces activités n'existaient pas dans la sphère marchande de l'économie. Les premières initiatives ont été le fait de citoyens qui se sont emparés de cette activité délaissée par le marché pour en retirer quelques ressources qu'ils redistribuaient aux personnes dans la nécessité. Aujourd'hui, un véritable marché de la récupération et des produits recyclés existe et la logique marchande génère des ressources importantes dans ce secteur d'activité, autrefois défriché uniquement par des bénévoles.

Mais l'entrée en économie peut également se faire par la voie non marchande institutionnalisée. L'initiative citoyenne devient capable de mobiliser un financement public. Elle atteint ce stade parce qu'elle a progressivement gagné en reconnaissance et que les pouvoirs publics acceptent de

lui confier certaines missions ou, plus simplement, parce qu'elle a réussi à mobiliser l'opinion publique qui, à son tour, a trouvé un relais dans les décisions politiques. L'initiative citoyenne a testé une solution et démontré que, du point de vue du consensus social, le type d'action qu'elle mène est souhaitable. En faisant cela, elle s'est ouvert un accès aux subsides publics. A ce stade de la discussion, deux remarques s'imposent. Premièrement, si on peut dire que l'initiative se transforme en une entreprise, il n'est pas tout à fait exact de dire qu'elle «entre en économie». En réalité, même à ses débuts, elle mène déjà une activité économique puisqu'elle mobilise des ressources pour offrir des services en réponse à une demande sociale. Ce qui change, c'est le regard qu'elle pose sur elle-même. Elle ne se vit plus «seulement» comme une mobilisation de citoyens qui réagissent face à un problème, elle se conçoit comme un producteur qui mobilise des ressources pour couvrir ses coûts de production. Deuxièmement, si cette évolution s'accompagne d'une transformation de ses modes de financement, l'association (que l'on peut désormais qualifier d'entreprise sociale) va très probablement veiller à conserver ses sources originelles de financement (dons, bénévolat, capital «patient» ou «solidaire»). Il s'agit là de moyens qui lui assurent une certaine indépendance et qui lui donnent la capacité d'innover.

Les risques de l'institutionnalisation

Cette évolution vers des modes de financement institutionnalisés soumet très clairement l'initiative citoyenne à la survenance de trois risques concomitants : le risque de dénaturation du projet, le risque de perte de la base «adhérente» et le risque du rétrécissement des marges de liberté⁽⁸⁾. Pour comprendre ces trois risques, il faut étudier ce que génère le nouveau rapport à l'Etat et/ou au marché.

La dénaturation du projet

La montée en puissance des activités économiques de production renforce les processus de rationalisation. La proximité du marché ou de la sphère

(8) Prouteau, L. (2003), p.14.

publique entraîne une pression à ce que les sociologues appellent l'isomorphisme institutionnel. On peut définir celui-ci comme la tendance que suivent des organisations actives dans un même champ à se ressembler et à se conformer à un modèle dominant. Ce qui se passe peut être décrit comme suit : *«Lorsqu'une association est créée par des militants, pour faire face à une demande sociale identifiée par ceux-ci, elle connaît une phase de professionnalisation qui a pour effet d'accroître l'incertitude, ce qui conduit à mettre en œuvre des méthodes avérées de gestion et d'organisation (n.d.a : logique marchande) et à soumettre le projet associatif aux exigences des politiques publiques (n.d.a : logique non marchande institutionnalisée) afin de stabiliser les ressources de l'organisation»*⁽⁹⁾. Par souci de légitimité et en raison de leur dépendance à de nouvelles sources de revenus, les organisations adoptent les codes et la conduite propres aux institutions qu'elle côtoie.

Ainsi, dès lors qu'elle se finance principalement sur le marché, une entreprise sociale entre sans doute en concurrence avec d'autres producteurs (parfois à but lucratif). Cela va probablement la conduire, même inconsciemment, à rapprocher ses pratiques de celles de ses concurrents. Elle pourrait ainsi devenir, plus qu'avant, sensible à la réduction des coûts, pour résister à la concurrence en prix ou pour attirer des investisseurs soucieux de rentabilité. Elle va probablement engager progressivement un autre type de travailleurs (personnel plus qualifié, cadres issus des écoles de gestion, etc.). Dans sa quête de stabilisation des ressources, elle peut essayer d'obtenir du financement public, surtout si son action sert l'intérêt général défendu par l'Etat. Or, le financement public s'assortit très souvent d'un contrôle important (agrément, cadre réglementaire, etc.). Ces normes qui visent à contrôler l'utilisation des fonds publics et à assurer la qualité des prestations conduisent souvent à une standardisation des prestations et, par conséquent, à une standardisation des prestataires. Là où l'initiative citoyenne se distinguait par l'innovation, elle peut très rapidement payer le prix d'une reconnaissance institutionnelle en devenant un simple bras armé de l'Etat.

(9) Enjolras, B. (2003), p. 74.

La perte de la base adhérente

Comme nous l'avons déjà évoqué, le processus d'entrée en économie s'accompagne généralement d'un besoin de compétences nouvelles. Celui-ci induit une quête accrue de financements. On entre là dans une logique qui veut s'affranchir des contraintes que faisaient peser la disponibilité des bénévoles ou les moyens mobilisés uniquement par le don. Dans ce nouveau contexte, le bénévolat est considéré comme un facteur de production « gratuit » et le don comme une ressource financière parmi d'autres. L'identité même de ces apports particuliers est menacée et la base « adhérente » qui a permis au projet de démarrer peut progressivement disparaître.

Le rétrécissement des marges de liberté

L'institutionnalisation introduit des exigences de type fonctionnel. La poursuite d'un projet en référence à des valeurs ne suffit plus. Il y a désormais une logique de survie de l'organisation pour elle-même. Le projet fondateur qui a mobilisé à ses débuts des apports en temps et en monnaie de la part de ses adhérents disparaît au profit de la gestion d'une organisation « *qui a pour seule finalité son maintien et son développement, indépendamment du projet pour lequel elle a été originellement créée* »⁽¹⁰⁾. Le mode de financement, qu'il soit marchand ou non marchand institutionnalisé, laisse peu de place à l'innovation, à la créativité, au processus de tâtonnements essais-erreurs. L'organisation est davantage impliquée dans des relations contractuelles, avec ses clients, ses travailleurs, ses fournisseurs, ses financeurs publics ou privés. Elle a désormais plus de devoirs envers son entourage économique et en paie le prix par une moins grande flexibilité.

Comment relever ces défis ?

Les conséquences de cette évolution sont importantes. L'entreprise qui naît de l'initiative citoyenne risque bel et bien de disparaître. Si elle n'est pas

(10) Enjolras, B. (1996), p. 73.

capable de vivre cette transformation, elle préférera parfois cesser d'exister plutôt que de vivre un affrontement de logiques trop différentes. Dans d'autres cas, l'adaptation que cette évolution exige la transformera au point qu'elle perdra son identité et se confondra avec d'autres types d'acteurs, publics ou privés.

En définitive, il semble que les seules initiatives citoyennes qui continueront à exister en tant qu'entreprises de l'économie sociale seront celles qui auront relevé deux défis importants. Tout d'abord, elles auront réussi à hybrider différentes sources de financement en combinant logique de marché ou logique d'Etat avec ce qui fonde l'activité associative (présence continue de bénévoles, apports des membres). Deuxièmement, elles auront accepté de faire évoluer le projet citoyen qui fonde l'entreprise et elles auront profité de leur institutionnalisation pour défricher de nouveaux champs, rester à la pointe de l'exigence sociale, identifier de nouvelles demandes sociales auxquelles elles peuvent apporter des réponses. En un mot, elles auront favorisé en leur sein le développement de l'entrepreneuriat social.

Perspectives

L'histoire a démontré que ce sont les initiatives citoyennes qui sont généralement à l'origine des entreprises ou des activités publiques qui visent à offrir des réponses aux besoins individuels ou collectifs que le seul marché n'est pas en mesure de construire. L'histoire regorge aussi d'initiatives citoyennes qui ont créé des conditions favorables à l'entrée du marché dans certains champs. Que vont devenir les initiatives citoyennes qui émergent aujourd'hui ? Peut-on les considérer comme celles qui feront l'économie sociale de demain ? Ou, autrement dit, dans leur probable transformation en une dynamique d'entreprise, vont-elles conserver ce qui, aujourd'hui, constitue leurs atouts et seront-elles capables de résister aux pièges isomorphistes ?

Il y a près de dix ans, des chercheurs réunis lors d'une conférence internationale sur l'économie sociale avaient identifié ce qu'ils ont appelé alors les quatre grands chantiers de l'économie sociale. Dans leur esprit, on allait voir

apparaître des entreprises d'économie sociale institutionnalisées dans quatre champs majeurs : le commerce équitable, la finance alternative, l'insertion socioprofessionnelle et le développement de l'accès aux soins de santé⁽¹¹⁾. L'histoire leur a donné partiellement raison. Si, effectivement, on a assisté à l'émergence de très nombreuses entreprises sociales dans ces différentes activités, on se doit quand même de reconnaître que chacun de ces champs est aujourd'hui largement « occupé » ou « récupéré » par des entreprises privées capitalistes ou par des initiatives publiques. *A contrario*, on notera également que les initiatives qui restent pionnières et vecteurs de progrès social dans ces champs sont encore et toujours aujourd'hui des entreprises sociales. Il y a donc un enjeu à ne pas vider ces activités de leur composante « citoyenne ».

Ce chapitre a mis en lumière les risques naturels auxquels sont confrontés les projets citoyens qui s'institutionnalisent lorsqu'ils se rapprochent de la sphère publique et de l'intérêt général ou de la sphère du marché et de la logique marchande. C'est d'abord en étant conscients de ces risques que ceux pour qui la sauvegarde du caractère associatif de ces initiatives constitue un véritable enjeu pourront mieux organiser leur résistance.

(11) Defourny, J., Develtere, P., Fonteneau, B. (1999).



3

(Alimentation et
circuits courts)

Ce chapitre analyse l'organisation du nouveau circuit économique des « groupes d'achat alternatifs » (GAA). Ses acteurs sont passés en revue et les défis qu'ils rencontrent abordés. Les pistes de développement qui paraissent les plus prometteuses pour ces groupes sont investiguées. De nombreuses études ont été consacrées aux groupes d'achat ces dernières années⁽¹⁾, souvent sous l'angle du développement durable. Cette étude se penche plus particulièrement sur leur dimension économique (dans un cadre d'économie sociale), et cherche à répondre à la question suivante : quelle est la capacité – mais aussi la volonté – de ces acteurs à « faire économie », à se mettre en réseau et à développer éventuellement des solutions structurelles pour pérenniser leur action ?

Jean-Marie Coen, chargé de projets, SAW-B

Le citoyen consomm'acteur

Dans les groupes d'achat alternatifs, des consommateurs se regroupent pour acheter des aliments en direct auprès d'un ou de plusieurs agriculteurs. Ils organisent, sur une base bénévole, la distribution de ces produits entre eux. Mais les groupes cherchent aussi à soutenir les producteurs de différentes manières.

Ces démarches partent d'une critique de l'agriculture intensive et des pratiques de la grande distribution. Il s'agit à la fois de retrouver des aliments de qualité, d'assurer un meilleur revenu à l'agriculteur et d'encourager des modes de production respectueux de l'environnement. S'agissant de la démarche active d'un groupe de citoyens, les membres des groupes d'achat se dénomment souvent « consomm'acteurs ».

Les groupes d'achat alternatifs, collectifs ou solidaires, (GAA) représentent une forme particulière de ce qu'on appelle les circuits courts. Ceux-ci con-

(1) On en trouvera une liste non exhaustive dans la bibliographie en fin d'ouvrage.

sistent à raccourcir la chaîne de distribution entre l'agriculteur et sa clientèle, pour accorder un meilleur revenu au producteur. Ces circuits courts peuvent prendre de multiples formes : groupes d'achat mais aussi vente à la ferme ou sur les marchés, paniers bio, etc.

Les groupes d'achat ont fort augmenté ces dernières années, en Belgique comme dans d'autres pays. Toutefois, en termes quantitatifs, ils restent encore très minoritaires. Pour le moment, ils représentent la forme la moins répandue des circuits courts : ils touchent moins de 1% de la population⁽²⁾ et leur développement potentiel risque d'être limité par leurs caractéristiques intrinsèques.

Pourquoi dès lors s'y intéresser ? Parce que les préoccupations des groupes d'achat (et souvent de leurs producteurs) les inscrivent clairement dans le champ de l'économie sociale. Même si ces structures sont pour la plupart informelles, leur fonctionnement et leurs objectifs rappellent les quatre principes de l'économie sociale : finalité de service à la collectivité ou aux membres plutôt que finalité de profit ; autonomie de gestion ; processus de décision démocratique ; primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus.

Pas encore de structuration en vue

La structuration éventuelle des groupes d'achat débute. A ce stade, il n'est même pas sûr que leurs membres aient envie de développer des solutions économiques pérennes. Néanmoins, un certain nombre de défis, qui limitent leur action et leur développement, se posent aujourd'hui aux groupes d'achat. Les acteurs en sont bien conscients et une série d'expériences ont été lancées, des pistes sont explorées. Mais l'étape de la *professionnalisation* de telles structures reste à accomplir.

(2) Dans un sondage du CRIOC, parmi une quinzaine de formes de circuits courts, les groupes d'achat obtiennent la plus basse cote en termes de notoriété (connaissance du système : 10% des personnes interrogées), d'intérêt (6%), d'utilisation (1%) et de potentiel (1 autre %). CRIOC, « Circuits courts », juin 2010, 98 pages. (Pour le compte de l'Observatoire de la Consommation ; disponible sur <http://www.observatoire-consommation.be/>)

Est-ce nécessaire ? Même s'ils ne développent pas eux-mêmes de solutions économiques, les groupes d'achat peuvent jouer un rôle de conscientisation sur l'alimentation, les enjeux politiques et économiques de sa production et de sa distribution. Mais dans ce cas, d'autres acteurs devront prendre en charge le volet économique de leur action. Car cette dimension économique est bel et bien présente, *que l'on veuille ou non l'assumer* ! L'action des groupes s'articule en effet autour de la distribution d'aliments. Les groupes d'achat ont « les pieds dans la terre » au propre comme au figuré : les aliments qu'ils distribuent à leurs membres, il faut au minimum les produire et les acheminer.

Consommateurs et producteurs, même combat ?

Le soutien aux producteurs fait consensus entre les groupes : c'est même celui qui définit la formule « groupe d'achat ». Cet aspect pourrait lui aussi être intensifié et professionnalisé. A l'heure actuelle, le soutien aux agriculteurs prend différentes formes suivant les groupes. L'achat d'une partie de la production en circuit court constitue de toute évidence un premier pas. Un second pas a lieu quand les consommateurs paient à l'avance la production, par un système d'abonnement à durée plus ou moins longue. Ceci permet de partager les risques de la production et assure un revenu prévisible à l'agriculteur. Certains groupes s'engagent aussi à ne pas faire fluctuer les quantités commandées. Enfin, quelques groupes d'achat cherchent aujourd'hui à favoriser l'installation de nouveaux agriculteurs.

Dès lors se posent des problèmes qui ne sont pas seulement ceux de la distribution mais aussi de la production. Manque de maraîchers en Wallonie, transition pas toujours aisée vers une forme ou l'autre d'agriculture biologique, difficile accès aux terres pour les jeunes fermiers (ce dernier point constituant un véritable nœud)... Autant de défis que les groupes d'achat sont prêts à relever. Mais à nouveau leurs moyens gagneraient à être mieux structurés. Une autre piste serait de créer des structures logistiques sous-régionales, pour l'acheminement des denrées depuis les fermes jusqu'aux locaux des groupes.

Enfin, consommateurs et producteurs pourraient faire la jonction au sein de structures communes. Pourtant, il n'est pas sûr que les intérêts des uns et des autres coïncident à ce point. Ils partagent la même analyse politique et économique, ils sympathisent largement... Mais ils ne collaborent pas encore sur une grande échelle. Le hiatus vient sans doute du fait que les groupes d'achat ne peuvent aujourd'hui assurer un débouché suffisant pour les agriculteurs. Ceux-ci restent donc contraints de développer d'autres formes de circuits courts, à plus grande échelle. De tels développements ne font toutefois pas l'objet de cette étude.

Comment les groupes d'achat peuvent-ils se développer et se structurer, pour offrir un soutien durable et un débouché aux formes d'agriculture qui correspondent à leurs critères ? Ce sera la question principale envisagée dans ce chapitre.

Présentation du circuit et de ses acteurs

Les groupes d'achat en bref

Dans les groupes d'achat alternatifs (GAA), un groupe de consommateurs s'organise pour trouver un producteur qui réponde aux critères de qualité qu'il se fixe, regrouper leurs commandes et organiser la distribution et le paiement des produits. Ceci se fait en général en lien fort avec le(s) producteur(s) du groupe. Plusieurs producteurs peuvent être impliqués pour chaque groupe, suivant la variété des produits souhaités : fruits et légumes, viande, produits laitiers, miel... Selon les groupes, l'engagement d'achat s'effectue à un terme plus ou moins long et les commandes fluctuent ou non.

Le mode de fonctionnement des groupes repose sur le bénévolat et « l'auto-gestion ». Les tâches sont réparties entre les membres, en essayant d'organiser une tournante pour les responsabilités les plus importantes (la comptabilité notamment) et les permanences. La démarche nécessite donc un net engagement, même s'il est limité grâce à la répartition tournante des tâches. Une participation est cependant bel et bien attendue de la part des membres : les attitudes « consuméristes » ne sont pas les bienvenues.

A cet égard, il faut distinguer la pratique des groupes d'achat de celle des « paniers bio ». Les termes sont parfois utilisés de façon interchangeable, mais ces deux pratiques diffèrent au moins par trois points. D'une part, le « panier bio » est souvent proposé par le producteur lui-même (ou un distributeur), tandis que les groupes d'achat vont contacter eux-mêmes les producteurs et constituer leur « panier ». De plus, le souci de l'origine locale et « de saison » des produits sera en général plus sévère dans les groupes. Enfin, si les paniers sont constitués à l'avance par le producteur ou la structure distributrice, les membres des groupes assemblent eux-mêmes leurs « paniers ».

En termes de qualité des produits, les groupes ne recherchent pas forcément une certification « bio ». Mais les modes de production « respectueux

de la nature» sont nettement plébiscités. Pour garantir la qualité des produits, les groupes d'achat privilégient la confiance, rendue possible grâce aux contacts entre producteurs et consommateurs : la façon de travailler de l'agriculteur, ses contraintes aussi sont connues et acceptées. Le fait de connaître la provenance des aliments et leur mode de production, de « *savoir ce qu'on mange* » est un argument important. Le réseau flamand des voedselteams en a même fait son slogan : « *Weet wat je eet* » (« *sache ce que tu manges* »).

Par ailleurs, en termes de prix les consommateurs estiment ne pas payer plus pour des quantités équivalentes en grand magasin, et même souvent moins. De son côté, le producteur sait à l'avance qu'il pourra vendre une partie de sa production. Et, surtout, il va la vendre en circuit court : la marge bénéficiaire lui revient entièrement. C'est un des buts principaux du système.

Les consommateurs, et les producteurs avec lesquels ils travaillent, souhaitent en général dépasser les exigences des labels bio *mainstream* (en particulier la certification européenne, jugée bien trop laxiste... et qui plus est onéreuse). Ils veulent également une production locale, pour diminuer la pollution liée aux transports. A noter que pour les groupes des agglomérations, ce sont souvent les producteurs qui amènent les denrées au local de distribution. C'est moins le cas dans les communes rurales. Enfin, pour les plus engagés, le projet dépasse la simple livraison d'aliments de qualité et de proximité : il s'agit de favoriser le redéploiement d'une agriculture « paysanne », « à taille humaine », qui allie le souhait d'aliments de qualité à un souci de relocalisation de l'agriculture. Le but est alors non seulement d'offrir un juste revenu aux producteurs, mais de permettre aussi le maintien d'un maximum de paysans dans l'environnement rural (dont les agriculteurs se considèrent comme des garants).

Deux grands modèles théoriques

Compte tenu de l'autonomie des groupes et de leur caractère local, le fonctionnement de chaque groupe est différent, de même que le lien entretenu

avec les producteurs. Pour les besoins de l'analyse, et de façon théorique, il existe deux grands modèles parmi les groupes d'achat de l'alimentation. Ces deux modèles sont des extrêmes qui ne correspondront en tous points qu'à peu de groupes réels : la plupart se situeront dans un entre-deux.

On identifie d'une part un modèle « **Groupe d'achat collectif** » (GAC). Les quantités prises par chaque membre peuvent varier d'une commande à l'autre et il n'y pas ou peu de pré-paiement à long terme. En conséquence, les quantités livrées par le producteur peuvent parfois varier très fort, en particulier en période de vacances. Ce modèle s'adressera plutôt à un agriculteur installé qui a d'autres voies de débouché, pour qui le GAC offre un complément en vente directe. Si le souci de soutenir l'agriculteur est bien présent, on reste encore dans le cadre d'une démarche qui tourne autour d'une relation client-fournisseur, centrée sur l'approvisionnement (de qualité).

Il y a d'autre part un modèle « **Groupe d'achat solidaire** » (GAS ou GASAP⁽³⁾). Ici, la volonté de soutenir l'agriculteur est prépondérante. Les membres vont s'imposer une plus grande régularité de leurs commandes, en prépayant (3 mois, six mois, voire un an) la production.

Ces deux exigences sont à leur maximum dans **le modèle des GASAP**, puisque ceux-ci s'engagent à ne jamais faire diminuer les commandes au sein d'un groupe (en pratique, tout départ d'un membre doit donc être compensé par une entrée), et que la durée du contrat est souvent annuelle, ou au moins liée à une saison de production.

Les GASAP s'inspirent directement du **modèle français des AMAP** (associations pour le maintien d'une agriculture paysanne), qui marque une forme d'aboutissement dans la constellation des groupes d'achat. En plus de la distribution d'aliments de qualité, ces associations cherchent donc à construire un réseau local en soutien à une agriculture paysanne. A côté d'une fonction de groupes d'achat, les AMAP sont de véritables associations qui cherchent à fédérer producteurs, consomm'acteurs, associations et même pouvoirs

(3) Groupe d'Achat Solidaire à l'Agriculture Paysanne

publics d'un même territoire. Ce modèle n'est pas encore vraiment présent en Belgique.

La modélisation proposée ici reste cependant théorique. **En pratique, le nom d'un groupe ne suffit pas pour en déduire son mode de fonctionnement.** Un groupe peut s'appeler GAC et fonctionner comme un GAS; le fonctionnement d'un GAS peut être très proche de celui d'un GASAP. Quant au niveau d'investissement individuel des membres, il ne dépend bien sûr aucunement du type de groupe auquel chacun participe.

De plus, parmi les groupes, on observe en réalité *une évolution* vers des formes de soutien de plus en plus intenses aux producteurs. La formule GAC peut être un premier pas, qui sera approfondi par la suite et qui transformera *de facto* un GAC en GAS ou GASAP.. même si la dénomination originale du groupe demeure. François De Gauthier, qui travaille avec les GACs chez Nature & Progrès, juge ainsi que « *on passe des GACs aux GAS et des GAS aux GASAP* ». On constate, par exemple, que le modèle des GASAP, développé à Bruxelles, s'étend petit à petit en Wallonie, au fur et à mesure que sa notoriété s'étend. Il peut convaincre des nouveaux « GACeurs » ou bien les membres d'un groupe existant qui feront évoluer ses pratiques.

En ce sens, il convient d'éviter à tout prix une classification « vertueuse » entre les différents groupes et les différents modèles, tant les évolutions sont diverses : certains groupes commencent d'emblée avec le modèle le plus exigeant, tandis que d'autres évoluent plus doucement d'un GAC vers un GAS, au gré des prises de conscience... ou simplement des disponibilités de chacun.

Les motivations des groupes d'achat de l'alimentation

A côté de la relation plus ou moins forte avec le producteur, d'autres motivations sont aussi partagées par tous les groupes avec diverses intensités. Mais, cette fois, les variations auront lieu indépendamment de la distinction entre « GAC » et « GAS ». Dans tous les groupes d'achat, la démarche allie des types de préoccupations sociales, politiques et « conviviales »... ces der-

nières n'étant pas les moindres. Il y a encore souvent un souci d'autonomie et d'auto-gestion dans le fonctionnement des groupes.

Motivations environnementales

Le souci environnemental dans les groupes d'achat se décline à plusieurs niveaux. Dans l'assiette, ce sera le souhait d'une alimentation saine et de qualité, savoureuse, sans pesticides ni agents conservateurs... Dans le champ, la prairie ou l'étable, on plébiscitera un travail agricole respectueux du sol, des végétaux, des animaux et des saisons⁽⁴⁾.

En termes de CO₂, on privilégiera une agriculture de proximité, qui évite de transporter les produits sur de longues distances (contrairement à certaines pratiques « bio » intensives, où les produits viennent de Sicile, de Turquie, voire de plus loin⁽⁵⁾). Le choix de produits de saisons évite le recours aux frigos (ou, de nouveau, à des produits d'importation) – mais tous les groupes ne poussent pas l'exigence jusque là, et beaucoup de paniers sont agrémentés de produits hors saison pour varier l'ordinaire, en particulier pendant l'hiver.

Enfin, beaucoup favorisent la redécouverte de variétés locales de fruits et légumes, pour protéger la biodiversité et découvrir de nouveaux goûts (il y a là un rapprochement avec les préoccupations d'un mouvement comme le slow food⁽⁶⁾).

(4) Le renouvellement naturel du sol est le principe de base de toutes les formes d'agriculture biologique, d'où le refus de tout intrant chimique et des pesticides.

(5) Selon le CRIOC : 80% des aliments bio consommés en Belgique viennent de l'étranger.

(6) « SLOW FOOD est une association éco-gastronomique [internationale] qui célèbre les plaisirs de la table, promeut l'éducation au goût, défend la biodiversité et veut relier les producteurs aux consommateurs dans l'objectif d'un développement durable de qualité de nos sociétés. Il valorise les produits « bons, propres et justes » fabriqués sans nuire à l'environnement, au climat ou à notre santé, et une économie locale qui rémunèrent les producteurs à la juste valeur de leur travail » (<http://www.slowfoodbe.be/>).

Motivations sociales

Le souci social concerne les conditions de travail de l'agriculteur (rythmes, refus des intrants dangereux pour le sol mais aussi pour la santé des agriculteurs) mais d'abord et avant tout ses revenus. L'objectif premier du circuit court, côté producteur, est en effet de lui assurer une plus juste rémunération, en diminuant le nombre d'intermédiaires, voire en les supprimant. Le raccourcissement du circuit libère aussi l'agriculteur de la production intensive. Aujourd'hui, les pratiques agricoles sont avant tout façonnées par les *desiderata* de l'industrie agro-alimentaire et de la grande distribution.

Motivations politiques

Pour les plus conscientisés, leur démarche s'inscrit dans une réflexion globale sur le système économique : à la fois l'exploitation capitaliste (le consumérisme, les excès de la grande distribution, les dégâts environnementaux, sociaux et sanitaires provoqués par l'agriculture intensive), mais aussi la mondialisation des échanges incarnée par l'Union européenne et l'OMC. La Politique agricole commune (PAC) de l'Union européenne est particulièrement décriée pour son biais en faveur de l'agriculture intensive, de l'industrialisation, de l'industrie agro-alimentaire et la grande distribution, de l'importation, etc.

A cet égard, les GAA sont aussi des outils pour susciter la réflexion sur l'alimentation, la santé et la société, les circuits économiques « longs » qui pèsent sur l'agriculteur.

Enfin, certains groupes cherchent à soutenir de manière plus générale une agriculture durable via notamment l'aide à l'installation de nouveaux producteurs (en facilitant l'accès à la terre, par une épargne collective ou des montages astucieux). D'autres soutiennent la transition de producteurs conventionnels vers une agriculture de type biologique. De telles attitudes restent encore exceptionnelles, mais les réflexions sur ces différents enjeux se multiplient.

Recherche de convivialité

Le souci de convivialité constitue peut-être le premier moteur des GAA, à côté du désir de retrouver des aliments savoureux et de qualité. Si ces préoccupations ne sont pas forcément mises en avant les premières, il y a pourtant fort à parier qu'elles sont importantes pour la motivation de beaucoup à rejoindre un groupe. Les GAA tiennent sans doute là leur plus bel argument « commercial »⁽⁷⁾.

Il y a donc la volonté de retisser des liens sociaux de proximité, ainsi qu'avec l'agriculteur. Et, pour les producteurs, le fait de voir des gens venir chez eux (alors qu'ils sont souvent isolés) est également prisé. D'autant qu'il y a là aussi une reconnaissance de leur travail.

Souci d'autonomie et d'auto-gestion

On note encore dans certains GAA (en particulier les GASAP, dont c'est un trait constitutif) l'accent mis sur l'auto-gestion et le partage des tâches. Loin d'être une simple disposition pratique, c'est une revendication assumée en faveur d'une organisation décentralisée, légère, sans hiérarchie. Le mouvement veut donc encourager l'autonomie des citoyens, et favorise la création de nouveaux groupes plutôt que la croissance (de toute façon limitée) des groupes existants.

Un engouement bien réel...

Ces dernières années, le principe des groupes d'achat (et des circuits courts en général) a le vent en poupe. Il en naît régulièrement de nouveaux, tandis que les files d'attente sont longues pour rejoindre un groupe déjà en place. Il est toutefois difficile de quantifier précisément le phénomène, car il

(7) Le mouvement *slow food* repose sans doute beaucoup plus sur cette accroche « par le goût » et la convivialité. Le message politique ne vient qu'en second dans sa communication, mais il n'est pas moins radical que celui des GAS dans son contenu. Par contre, les modes d'organisation sont très différents.

n'existe pas de répertoire des groupes d'achat. Néanmoins, il s'agit encore d'une pratique marginale au niveau de la population (nettement moins de 1%)⁽⁸⁾. Mais la multiplication des groupes, en parallèle au succès grandissant des « paniers bio », illustre sans conteste un engouement pour des produits alimentaires « biologiques » et de qualité.

A Bruxelles, on est passé de trois GASAP en 2004 à plus d'une trentaine aujourd'hui (et au moins 5 nouveaux groupes sont en cours de création). Ceci représente environ 600 ménages, donc 1.200 si on extrapole une moyenne de 2 personnes dans les ménages affiliés aux GAA. Ceci équivaldrait à un « taux de pénétration » de 1 pour mille dans la population. Pour la Wallonie, François De Gauthier réalise un travail de mise en contact des GACs pour Nature & Progrès. Il estime qu'« *il y en a au moins une septantaine de groupes en Wallonie, et sans doute plus* ». Cela voudrait dire au moins 100 groupes sur Bruxelles et la Wallonie, soit 4.000 personnes concernées et donc encore 1 pour mille de la population.

Côté flamand, le site des *voedselteams* recense 120 groupes locaux, mais ce ne sont pas les seuls groupes d'achat en Flandre (il y a par exemple le « *CSA netwerk* », qui rassemble une dizaine de groupes). Pour les *voedselteams*, si on extrapole 20 membres par groupe cela donne 2.400 ménages et environ 5.000 personnes concernées, soit un taux de pénétration de près de 1 pour mille à nouveau, pour les seuls *voedselteams*.

On connaît encore le succès des AMAP en France : en mai 2010, on recensait 1.200 AMAP « *de source sûre* »⁽⁹⁾. Et la croissance ne se dément pas. Cela représente « *en tout cas plus de 50.000 familles et près de 200.000 consommateurs* » (soit 3 pour mille de pénétration). Enfin, au Québec, l'ONG Equiterre coordonne à ce jour 33.000 « *partenaires de l'agriculture soutenue par la communauté* » (chiffre également en croissance constante – voir plus loin) ;

(8) Un récent sondage réalisé par le CRIOC, consacré aux circuits courts en Belgique francophone, estime à 1% le recours aux groupes d'achat dans la population. En regard des chiffres ci-dessus, il y a sans doute là une surestimation due à un biais statistique. C'est en tout cas certainement un maximum.

(9) MIRAMAP, « AMAP – évolution en France. Mise à jour 12 mai 2010 », 5 pages. Disponible via le site : http://miramap.org/IMG/pdf/MIRAMAP_evolution_des_AMAP_maj_12_05_10.pdf

soit un taux de pénétration de 4,1 pour mille (mais dans un pays où on ne trouve pas encore d'aliments bio en supermarché)⁽¹⁰⁾.

Le recours aux chiffres montre une pratique encore très marginale, malgré une croissance indéniable ces dernières années. Pour dépasser de tels chiffres, il faut aller au Japon, pays où la pratique de l'« agriculture soutenue par la communauté » remonte aux années 60. Sur Internet, on lit fréquemment que 15% des ménages japonais seraient affiliés au système des « *teikei* »⁽¹¹⁾ (mais nous n'avons pas pu remonter à la source de ce chiffre). A ce stade, il est difficile d'établir des comparaisons entre des contextes sociaux qui sont sans doute très différents.

... mais quel potentiel ?

En Belgique, le potentiel global des groupes d'achat semble à première vue limité. Un récent sondage du CRIOC, consacré aux circuits courts en alimentation, indique un potentiel de progression de 1% en Belgique francophone. A titre de comparaison, le même sondage indique que les « paniers de plusieurs producteurs » (« paniers bio ») pourraient toucher potentiellement 10% de la population (6% d'utilisation actuelle et 4% de potentiel). D'après les auteurs de cette étude, « beaucoup d'acteurs en Wallonie pensent que les paniers sont le meilleur débouché pour le bio ».

Par ailleurs, le développement quantitatif des groupes est limité par la forte rotation au sein des groupes mais aussi entre les groupes. Des gens partent, d'autres les remplacent. Et puis, la plupart des groupes sont assez jeunes. Est-ce l'indication d'un modèle qui se cherche encore, ou bien la limite intrinsèque d'une démarche reposant sur le bénévolat et un engagement certain ? L'idée de multiplier les groupes ne fait d'ailleurs pas partie des préoccupations principales des GACeurs⁽¹²⁾.

(10) Interview de Mathieu Roy, coordinateur du programme « fermier de famille » dans l'ONG québécoise Equiterre, le mardi 21 septembre 2010.

(11) Pour plus d'explications, voir page 67.

(12) Boulanger P-M et Lefin A-L, *Enquête sur les systèmes alimentaires locaux – aperçu des résultats*, IDD-Belspo, juillet 2010, p.10.

La structuration des acteurs

Les réseaux de consomm'acteurs (des GAA)

Côté francophone, les groupes d'achat ne sont qu'aux balbutiements de leur structuration (les choses sont plus avancées en Flandre). Elle se limite souvent à une première mise en réseau. Cette étape est bien sûr utile, car la mise en réseau fédère les acteurs. Mais ce n'est pas encore de la structuration (au sens défini plus loin). La mise en réseau va accorder aux acteurs un poids plus important et les doter d'une voie commune. Elle permet encore d'envisager la mutualisation de moyens et celle-ci pourra servir – éventuellement – à développer des structures communes. C'est donc une étape utile mais encore insuffisante vers une structuration.

Bruxelles : le rezo des GASAP

Formellement, les choses sont plus avancées à Bruxelles qu'en Wallonie, car les GASAP de la capitale se sont très vite constitués en réseau⁽¹³⁾. Un site web commun a été mis en place, qui offre des nouvelles mais aussi des outils pour la création de nouveaux groupes. Un subside a permis en 2010 l'engagement d'un coordinateur⁽¹⁴⁾ à mi-temps, ce qui permet d'accélérer le développement des activités du réseau. Des groupes de travail se réunissent. Le rezo des GASAP a enfin le souhait de développer ses liens avec les GAC et GAS wallons. Offre a été faite pour aider la mise en réseau au niveau wallon, en réponse à une demande de ce côté.

Wallonie : des rencontres anciennes

S'il n'y a pas encore de réseau des GACs wallons, les tentatives de synthèse sont néanmoins plus anciennes. A plusieurs reprises, des associations ont coordonné un travail d'analyse des difficultés et caractéristiques communes

(13) www.gasap.be

(14) Les GASAP espèrent à terme pouvoir bénéficier de l'aide de l'un ou l'autre emploi salarié, si possible payés sur fonds propres par un système de cotisation.

aux différents groupes d'achat⁽¹⁵⁾. Ceci indique bien que le mouvement n'est pas né d'hier⁽¹⁶⁾.

Le flambeau est aujourd'hui repris par Nature & Progrès, qui coordonne pendant tout 2010 des séances de travail entre groupes, avec pour objectif d'organiser une rencontre de grande taille au printemps 2011 avec tous les acteurs du mouvement. Cette rencontre prendrait la forme d'un forum d'échange et d'ateliers entre groupes, de rencontres entre producteurs, d'échanges sur des questions juridiques (par exemple le bénévolat pour les chômeurs, la TVA, la sécurité alimentaire, ...). Les résultats de la rencontre du printemps seront rassemblés sous la forme d'une plaquette recensant des conseils pour la mise en place d'un groupe d'achat de l'alimentation.

En Flandre, déjà une structure commune

En Flandre, la mise en réseau et la structuration est plus ancienne. L'asbl des *voedselteams* date de 1996. Le site web recense tous les groupes existants et les producteurs, elle permet de localiser un groupe à proximité de chez soi. Leur site web⁽¹⁷⁾ recense et cartographie plus de 120 groupes. Il permet également de contacter des producteurs pour la création d'un nouveau groupe. Trois personnes sont employées à plein temps.

Dans leur charte, les *voedselteams* se considèrent comme « *un mouvement de producteurs et usagers actifs qui veulent collaborer ensemble* » (...) « *pour une agriculture à petite échelle et une économie locale* », au service des producteurs et des consommateurs. Ils veulent « *avoir un rôle de précurseur en faveur des circuits courts et de gestion alternative, et rendre tout ceci*

(15) Au cours des dix dernières années, il y a eu (sans que cette liste soit exhaustive) une longue monographie de Luce Minet (association « Vivre...S ») en 2002-2003, une brochure des Amis de la Terre en 2004, une courte brochure de Nature & Progrès. Les références sont en fin d'ouvrage, dans la bibliographie.

(16) Pour Luce Minet, on peut même remonter plus loin. Elle identifie une première forme des groupes d'achat dans les « groupes économiques », surtout actifs « entre 1880 et 1920 ». Ces « groupes économiques » ont précédé les magasins coopératifs, qui se sont développés au début du 20e siècle et jusque dans les années 60 (Minet L, p.67).

(17) www.voedselteams.be

accessible à un plus large public ». Enfin, ils souhaitent faire valoir, devant les autorités et la société civile, la vision d'une « agriculture équitable »⁽¹⁸⁾.

Il existe un autres réseau de groupes d'achats en Flandre, dont le soutien aux fermes est plus poussé : le « CSA netwerk »⁽¹⁹⁾. Ici, les membres participent régulièrement aux travaux de la ferme et vont se servir eux-mêmes dans le champ quand vient le temps de la récolte.

Au niveau belge et international

Enfin, au niveau belge, il n'y a ni réseau ni structuration commune. Des rencontres ont cependant eu lieu entre membres de certains groupes. Et les circuits d'approvisionnement débordent parfois la frontière linguistique, surtout autour de Bruxelles.

Par contre, au niveau international les contacts se sont structurés au sein du réseau *Urgenci*⁽²⁰⁾, qui fédère les « Partenariats Locaux Solidaires entre Producteurs et Consommateurs » d'Europe, d'Amérique et du Japon.

Les associations autour des consomm'acteurs

Outre les membres des groupes d'achat, un certain nombre d'acteurs associatifs participent au mouvement de l'agriculture de proximité, favorisant la création de GA et leur renforcement. D'autres sont plus actifs du côté des producteurs. En Belgique francophone, les Amis de la Terre et Nature & Progrès accompagnent depuis longtemps la création de groupes d'achat de l'alimentation.

(18) Voedselteams, visietekst, « Voedselteams: meer dan een distributiesysteem. Samenvatting van de visie van Voedselteams », 2 pages. Disponible sur Internet :

<http://voedselteams.be/sites/default/files/visietekst.pdf>

Voir aussi <http://www.voedselteams.be/content/voedselteams-vzw> et les autres pages de leur site web.

(19) www.csa-netwerk.be

(20) <http://www.urgenci.net>

L'asbl *Le début des haricots* est récemment devenu un acteur important de ce mouvement, au moins sur Bruxelles. Elle a été créée en 2004 par de jeunes agronomes. L'association a été un indéniable acteur clef pour le lancement des GASAP à Bruxelles, sur le modèle des AMAP françaises. Elle continue aujourd'hui à être à l'avant-garde, lançant de nombreuses initiatives (ferme urbaine) et idées pour favoriser la mise en réseau des acteurs (producteurs et consommateurs) et le développement du mouvement. Elle encourage la création de nouveaux groupes, incitant les personnes intéressées à s'organiser par elles-mêmes. Un objectif important pour l'asbl est de recréer du lien social à travers ses activités, en particulier via les jardins collectifs dont elle a soutenu la création.

Les producteurs : l'agriculture paysanne

La FUGEA et l'agriculture paysanne

La FUGEA (la Fédération unie de groupements d'éleveurs et d'agriculteurs) est un syndicat d'agriculteurs qui existe depuis quelques dizaines d'années⁽²¹⁾. Il est le représentant en Belgique francophone du mouvement paysan international « *Via Campesina* ». La FUGEA est le principal défenseur des circuits courts du côté des producteurs. Elle a suscité en 2007 la création de l'asbl Saveur Paysannes, qui se consacre à la promotion des circuits courts.

Comme modèle politique, la FUGEA défend une « agriculture paysanne ». Ce projet dépasse la simple défense de l'emploi et des revenus des producteurs. L'agriculture paysanne implique aussi le maintien d'un maximum d'agriculteurs dans les campagnes, couplé à un modèle de production à plus petite échelle, qui nécessite donc de multiplier les agriculteurs. Elle requiert également des prix justes au producteur, le respect de la terre dans le travail agricole (sans besoin de certification bio), de bonnes conditions de travail. Enfin, elle va jusqu'à poser l'agriculteur en garant du paysage, impliqué dans l'aménagement du territoire et même le tourisme rural.

(21) La FUGEA s'est d'abord appelée FUJA : Front uni des jeunes agriculteurs.

La FUGEA a de bons contacts avec les groupes d'achat. Toutefois, si les objectifs politiques concordent, le modèle de développement n'est pas le même : la FUGEA est d'abord un syndicat agricole (qui s'est fort investi sur la question du prix du lait), critiquant la PAC, cherchant à aider ses membres (à travers des formations et de l'aide à l'installation). En outre, en termes de quantité, les groupes d'achat n'offrent pas un débouché suffisant aux agriculteurs. Ils sont donc forcés d'envisager d'autres formes de circuit court.

Saveurs paysannes

Saveurs paysannes⁽²²⁾ est une association de promotion des circuits courts, lancée par la FUGEA en 2007, par la publication d'un manifeste en faveur de l'agriculture paysanne. Jusqu'ici le travail a surtout été orienté vers les producteurs, pour les aider à diversifier leurs circuits d'écoulement et multiplier les circuits courts. Peu de travail a été fait par Saveurs paysannes pour relier les groupes d'achat avec les producteurs. Saveurs paysannes a aussi encouragé la reconversion de producteur à des formes d'agriculture biologique, ou le développement d'activités de transformation. A ce jour, une septantaine de producteurs sont reconnus par Saveurs paysannes.

Les producteurs liés aux groupes d'achat

Les producteurs qui travaillent de longue date avec les groupes d'achat sont pour partie des « militants » convaincus par le modèle, pour partie des maraîchers qui trouvent là un débouché intéressant. Certains écoulent toute leur production par ce biais (ferme Arc en Ciel, ferme Sainte-Barbe...), pour d'autres c'est un complément. Tous ces producteurs ont souvent des exigences qui dépassent celles de la certification bio classique (européenne), sans qu'ils se soucient pour autant de disposer d'un label.

Certains producteurs liés au réseau des GASAP participent activement aux réunions du réseau et à son développement (c'est d'ailleurs une des caractéristiques du modèle AMAP). Dans d'autres cas, la relation est plus utili-

(22) www.saveurspaysannes.be

tariste de part et d'autre. Néanmoins, il y a souvent un lien fort entre un groupe d'achat et son (ses) « paysan(s) de famille ». Des rencontres à la ferme ont parfois lieu et certains invitent même les « GACeurs » à venir leur donner un coup de main pendant l'été. Ceci permet aux consomm'acteurs de se rendre compte des conditions de production et favorise la confiance entre les partenaires.

Défis et enjeux, pistes et modèles

Les défis qui se posent aux groupes d'achat de l'alimentation, en termes de structuration, sont répartis ici suivant les différentes étapes d'une filière alimentaire classique : production, transformation, logistique, distribution (et commercialisation, dans une filière classique). A chaque fois, les défis sont présentés et nous mettons en avant les pistes existantes, les expériences menées par les groupes d'achat pour répondre à chacun de ces enjeux.

Pourquoi la structuration est-elle l'enjeu ?

A l'heure actuelle, les membres des groupes d'achat ne semblent pas convaincus de la nécessité d'une professionnalisation pour prendre en charge le volet économique de leur action. En quoi une telle professionnalisation est-elle nécessaire, pourrait-on demander ? **Ce n'est pas une question de croissance (la filière peut éventuellement s'en passer) mais bien de pérennité.** Une organisation bénévole peut tenir un temps. Mais, sur le long terme, les risques que comporte ce mode d'organisation sont connus : fatigue des porteurs, motivation qui chavire, tensions entre les personnes qui apparaissent parfois...

Or, cet essoufflement aura des retombées sur les producteurs, qui verront les quantités fluctuer, un groupe disparaître... Ce n'est pas le but recherché par les GAA. Donc, s'ils veulent atteindre leurs objectifs politiques, les groupes devront prendre au sérieux leur dimension économique pour assurer un soutien durable aux agriculteurs, mais aussi pour rendre le modèle accessible à un plus grand nombre de personnes (ce qui est un des objectifs déclarés du mouvement des GASAP).

La réflexion sur ces différents points est bien présente parmi les groupes. De nombreuses pistes sont envisagées, des expériences ont lieu ici et là. Quel modèle va émerger ? Il y en aura sans doute plusieurs. Notons que cette réflexion se fait parfois dans la douleur.

Mais il faut peut-être en passer par là pour durer. Pour Saveurs Paysannes : *« Il faut de la structuration. Les consommateurs doivent abandonner l’informel, le romantisme du ‘passer à la ferme’, par exemple. Sauf si on habite tout près bien sûr... Sinon, on oublie. »*

Certains préféreraient aussi éviter la professionnalisation, pour conserver le caractère convivial et non hiérarchique du système actuel. C’est oublier que le bénévolat peut rester très présent, même dans des structures « professionnelles ». Et le recours à des « structures » ne signifie pas l’abandon de ses valeurs, au contraire ! Les statuts des entreprises d’économie sociale sont pensés pour intégrer les quatre grands principes du secteur.

Tout est donc une question de réflexion préalable. Comme dans la démarche du « plan d’affaires social », il faut se demander : quelle est la forme juridique la plus adaptée au projet ? Quelles sont les instances de décision et leur composition ? Quelle est la répartition des pouvoirs au sein de l’organisation ? Quelles sont les rémunérations prévues et le système de rémunération ? Qui fait quoi, qui assure l’organisation et la coordination ? Quel est le rôle du conseil d’administration ? Quel sera le mode de gestion et la place de la décision participative ? Comment cela se traduit-il ?... Autant de points qui peuvent, qui doivent être pensés au préalable et, si possible, couchés par écrit, dans les statuts, voire dans une « charte » d’organisation.

Qu’entend-on par « structuration » ?

Par structuration, nous entendons : le développement de structures pérennes pour chaque étape d’une filière. Il faut donc envisager deux choses : d’une part, la professionnalisation des circuits existants ; d’autre part l’inscription du circuit des GAA dans une filière plus vaste, dont ils seront un des maillons. Il s’agit avant tout de mettre en place un circuit structuré, parfois avec un ensemble d’acteurs, qui permet d’assurer de manière pérenne chaque étape de la filière.

Structuration et professionnalisation ne sont pas automatiquement synonymes d'engagement de personnel, même si cela passe souvent par cette étape. Beaucoup de fonctions peuvent être exercées par des bénévoles (c'est souvent le cas au sein de structures d'économie sociale), en particulier les fonctions d'administrateur. Mais également des fonctions en aval de la chaîne. Typiquement, les groupes d'achat pourront continuer en auto-gestion et de façon bénévole, pour assurer la distribution, « l'éducation à l'alimentation » et bien sûr la convivialité.

Précisons encore que professionnaliser n'est pas non plus synonyme de « rentabiliser » à tout prix. Ceci est important dans une approche « économie sociale », puisque le but premier est d'offrir un nouveau service à la collectivité et non pas de dégager du profit pour le profit. S'il y en a, il sera réinvesti dans la finalité. Une certaine rentabilité permet donc de dégager des moyens pour renforcer le projet.

Défis au niveau de la production

La structuration de la production agricole n'est ici abordée que dans son articulation avec les groupes d'achat (outre les fermes, il est évident que bien des structures professionnelles existent dans le monde agricole). Bien que les groupes d'achat soient surtout actifs à l'étape de la distribution, leur structuration éventuelle est très directement liée aux problèmes de production. La demande des groupes d'achat se concentre en général sur des fruits et légumes frais, de préférence issus de l'agriculture biologique (qu'elle soit certifiée ou non), ou paysanne. De plus, la demande des groupes porte sur des **produits locaux**.

Or, pour des raisons historiques, il y a peu de producteurs maraîchers en Wallonie (« bio », qui plus est). Et, en pratique, il ne sera pas simple de multiplier les installations. Quatre facteurs se conjuguent pour expliquer ces difficultés : une rentabilité faible du maraîchage ; le difficile accès à la terre ;

une transition au « bio » pas toujours simple à faire ni à faire accepter ; enfin le manque actuel de formation.

Le maraîchage : une activité pénible et peu rentable

Le maraîchage (la culture de fruits et légumes) est l'activité agricole qui demande le plus de travail manuel et dont les marges sont aujourd'hui les plus faibles. Il y a donc là un nœud économique. D'autant que l'activité est physiquement pénible. Pour garantir des conditions de travail correctes aux travailleurs de la terre, il faut donc leur garantir des revenus corrects, qui permettent d'employer le personnel nécessaire.

Certains observateurs de la filière pensent que le maraîchage, surtout s'il est bio, ne peut être rentable que dans des pays au climat plus clément (la Sicile) ou aux salaires plus bas (la Pologne), voire les deux (la Turquie). Un tel raisonnement fait cependant l'impasse sur la question des transports et des conditions de travail.

Le recours à un circuit court, via un groupe d'achat, permet cependant d'améliorer le seuil de rentabilité du maraîchage par différents facteurs. Tout d'abord, le circuit court (et qui plus est la vente directe) garantit une part maximale de la plus value au producteur, puisqu'il ne faut pas rémunérer d'intermédiaires. Par ailleurs, la pratique d'une agriculture de type biologique fait épargner les intrants, les machines et évite les maladies (à condition de savoir comment s'y prendre, – ce qui nécessite de la formation).

Reste le problème de l'accès à la terre. Que ce soit pour la louer ou pour en acheter une, ce ne sera guère aisé, surtout si le nouveau maraîcher n'est pas fils ou fille d'agriculteur. La question du bail est examinée au point suivant. Quant à l'achat d'une terre, il va représenter un très gros poste de coût (sans parler des difficultés à en trouver une – voir point suivant). Il faut bien compter 20.000 à 25.000 euros à l'hectare en Wallonie.

Par ailleurs, il y a d'autres postes de coûts : une serre, éventuellement, des outils, un loyer et de quoi vivre, peut-être un âne, un cheval (et leurs

outils) ou un petit tracteur. Certes, une ferme en maraîchage n'a pas besoin de beaucoup de surface (on peut se contenter d'un ou deux hectares). Mais les marges sont faibles, on l'a dit, et l'emprunt peut être long à rembourser. Cette difficulté est une des plus importantes.

C'est ici que les réflexions, qui ont lieu dans de nombreux groupes, pour aider à l'installation et/ou à l'achat de terres, prennent tout leur sens. Si on aide l'agriculteur à accéder à la terre (ou à s'acheter une serre), on lui épargne évidemment un gros poste de coût.

Le nœud de l'accès à la terre

L'accès à la terre est donc l'élément le plus problématique pour un nouvel agriculteur, s'il n'hérite pas d'une terre familiale. Hormis la question du prix, il est en effet très difficile de trouver une terre disponible, à la location ou à la vente, pour une activité agricole.

Une partie du problème vient de la force du bail à ferme lui-même. Celui-ci définit le contrat de location entre un propriétaire terrien et un agriculteur qui souhaite lui louer ces terres pour les exploiter. Ce bail est très difficile à révoquer. Souvent oral, il peut être réputé existant par le simple fait qu'un propriétaire laisse une pratique agricole se développer sur un des ses terrains. Mais, surtout, il n'est pas « conditionnable ». C'est-à-dire que le propriétaire ne peut mettre nulle limite à la liberté d'entreprendre de l'agriculteur.

Cette inconditionnalité entraîne deux difficultés. Tout d'abord, avec le développement de l'agriculture intensive, bon nombre de propriétaires ont vu leurs terres profondément transformées : haies arrachées, arbres coupés, remembrement des parcelles... Ils ont observé cela sans pouvoir rien y faire. Du coup, la leçon les a rendus frileux : ils hésitent désormais à louer de la terre pour une pratique agricole. Le phénomène s'observe tant avec les propriétaires privés que publics (communes et CPAS possèdent encore une bonne part du foncier de notre pays).

L'association des propriétaires fonciers privés (NTF) demande depuis longtemps une réforme de la loi sur le bail à ferme, réclamant qu'on y introduise plus de souplesse. Mais les enjeux de ce débat dépassent de loin le cadre de cette étude... et de l'accès à la terre. Les groupes d'achat n'ont rien à gagner à s'y engager : cette question concerne en priorité les syndicats d'agriculteurs.

Par contre, il pourrait être intéressant de réfléchir à une forme ou l'autre de bail environnemental, comme il en existe en France depuis 2005. Car, seconde difficulté, du fait à nouveau de l'inconditionnalité du bail à ferme, il n'est pas possible d'imposer la pratique d'une agriculture biologique (ou paysanne ou quoi que ce soit) à un agriculteur-loueur. Ceci posera problème si des groupes d'achat aident un agriculteur à s'installer, par exemple en finançant sa terre... mais qu'ensuite celui-ci ne veut plus suivre le « cahier des charges » de la forme d'agriculture biologique prévue au départ. Sur ce point, il n'existe à ce jour pas de solution juridique en Belgique : tout doit se jouer sur la confiance⁽²³⁾.

Le bio, les labels et la reconversion

La plupart des GAA veulent des aliments « biologiques ». Cela ne signifie pas forcément que le producteur doive être labellisé « bio ». Le label bio européen est considéré comme trop édulcoré par la plupart des GACEurs. Par ailleurs, les contrôles ne sont pas gratuits. En pratique, beaucoup de groupes ne se soucient pas des labels⁽²⁴⁾ : ils préfèrent observer les pratiques de leurs fournisseurs.

Face au manque de producteurs qui répondent à ces diverses exigences, la reconversion de fermes classiques en fermes « bio » (d'un type ou d'un autre) ou « paysannes » (au sens de la FUGEA) se heurte à plusieurs difficultés :

(23) La mise en place du réseau *Natura 2000* pourrait à l'avenir entraîner l'obligation de respecter certains critères environnementaux sur les terres concernées. Mais sa mise en œuvre est longue et laborieuse. Et à nouveau, les enjeux de ce projet dépassent de loin le seul aspect environnemental des choses...

(24) Une certification bio « officielle » n'est intéressante que si on souhaite travailler avec la grande distribution.

outre le manque de formation (perte des savoirs traditionnels), il y a la réticence des agriculteurs au changement ou encore la nécessité de faire reposer les terres pendant plusieurs années pour passer au bio. Ajoutons encore qu'un agriculteur conventionnel va souvent devoir se débarrasser de dettes précédentes (contractées pour l'achat de machines, d'intrants...) Pour toutes ces raisons, il y a un consensus pour dire que les reconversions doivent être progressives. Certains groupes d'achat (le GASAth par exemple) réfléchissent aux moyens d'aider des agriculteurs qui souhaitent se convertir au bio.

Le manque de formations et la question de l'emploi

Les formations en maraîchage – qui plus est biologique – sont rares en Wallonie. Or, elles seront importantes autant pour les agriculteurs installés qui voudraient se reconverter en agriculture biologique, que pour les nouveaux qui souhaitent se lancer dans l'activité. Le maraîchage en lui-même est une activité à part : chaque légume a sa saison, sa façon de pousser, ses parasites... Et, pour travailler en « bio », il faut apprendre à écarter, autrement qu'avec des pesticides, les mauvaises herbes, les limaces, les maladies...⁽²⁵⁾.

Plusieurs structures d'économie sociale font de l'insertion socio-professionnelle via des formations au maraîchage biologique : le CRABE en Brabant wallon, les EFT « la Bourrache » (traction chevaline) et « Cynorrodon » en Province de Liège. La « ferme Delsamme » est une EFT reliée au CPAS de La Louvière, tandis que la « ferme de la Vache » est reliée à celui de Liège.

Restent les facultés d'agronomie, qui dispensent toutefois surtout des cours théoriques. Or le maraîchage est une activité qui doit s'apprendre sur le terrain. Le centre interprofessionnel maraîcher⁽²⁶⁾ (basé à Gembloux) organise aussi des formations mais cela reste du maraîchage conventionnel. Le CARAH

(25) Ajoutons que certaines fermes maraîchères travaillent en traction animale, avec des ânes ou des chevaux. Cette pratique est plus légère qu'un tracteur pour le sol et plus adaptée à des petites surfaces. Mais là aussi, c'est tout un apprentissage. Outre la conduite, il faut assurer le fourrage et les soins aux bêtes.

(26) <http://www.legumeswallons.be>

est un organisme provincial en Hainaut qui participe à une expérimentation en maraîchage biologique mais n'organise pas encore de formation.

Au-delà de la formation, il faudrait accompagner les premiers pas du lancement dans une activité d'indépendant, le passage d'un projet de formation à un projet plus entrepreneurial. L'agriculture est une activité assez solitaire. Pour une personne qui sort d'un parcours d'insertion, cela peut représenter une difficulté supplémentaire. Les groupes d'achat pourraient offrir une aide à ce niveau (et c'est ce que certains font).

A noter que la présence de nombreuses structures d'insertion dans les formations existantes s'explique par le fait que le maraîchage est potentiellement un gisement d'emplois. On estime qu'il y faut un ouvrier par hectare (au moins), sachant qu'avec un hectare on peut produire 100 « paniers » (d'après les chiffres d'une structure d'insertion).

Expériences et pistes pour l'aide à l'installation

a - L'aide au démarrage d'un agriculteur

Plusieurs groupes ont récemment aidé un jeune agriculteur à s'installer en lui assurant un revenu dès le départ, en préachetant sa production. La pratique du contrat rend ceci possible, mais à condition que la programmation soit à l'année et, surtout, que les GAA s'engagent à ne pas faire fluctuer les quantités. C'est le cas dans les GASAP, par exemple.

Même dans le système des GASAP, il reste une période creuse de production, entre février et mai. Idéalement, l'agriculteur devrait l'utiliser pour préparer ses terres. Dans la pratique des paniers, pour faire la jonction entre deux saisons, beaucoup d'agriculteurs complètent les paniers en faisant de l'achat et de la revente de fruits et légumes. Cette pratique ne convient pas à tous. Il faudra donc voir si les consommateurs sont prêts à payer un peu plus cher pour assurer des revenus au paysan pendant cette période creuse.

Quel revenu au démarrage ?

Si un hectare permet de produire 100 paniers, que un panier rapporte en moyenne 40€ par mois (chiffres GASAP ; abo panier 2 personnes), un hectare « rapporterait » alors 4.000 euros bruts par mois, à condition de vendre tout au long de l'année. En principe, on considère qu'un travailleur suffit pour un hectare (mais en pratique, il y a souvent un peu plus d'un travailleur à l'hectare dans les fermes maraîchères). En comptant encore l'amortissement des outils, de la terre, de la serre ; les déplacements qui prennent du temps de travail... il ne reste pas forcément un gros salaire au bout du mois. Il faudra donc voir si des collaborations sur de plus grandes quantités ou si un prix plus élevé du panier permettraient d'améliorer cette situation.

Une autre solution consiste à recourir à de l'emploi subsidié (dans le cadre de l'insertion socioprofessionnelle). Mais, dans une perspective durable, on ne pourra pas indéfiniment faire reposer la rentabilité des fermes maraîchères sur des employés en formation. Car, une fois formés, les futurs maraîchers devront bien, eux aussi, trouver à s'employer. Or, le potentiel de croissance des groupes d'achat n'est pas illimité (même s'il y a encore une belle marge, pour le moment).

b - L'aide « manuelle » à l'installation

L'aide à l'installation peut aussi prendre un tour matériel, comme dans le réseau flamand « CSA-netwerk » : ici les membres des groupes vont directement dans le champ chercher les fruits et les légumes quand ils sont mûrs (le fermier pose des repères pour indiquer les plants arrivés à maturité). Ceci est surtout possible dans le cas de fermes très proches des zones urbaines (voire à l'intérieur d'une zone urbaine). D'autant que le nombre de consommateurs qui vient en soutien est plus grand que dans les groupes d'achat traditionnels : une centaine, dans certains cas. Il existe une dizaine de structures de ce genre en Flandre.

c - L'aide financière à l'installation

L'une des premières idées qui vient aux acteurs des GAA est de créer une structure financière pour aider à l'installation de nouveaux agriculteurs. Les membres des GAA observent notamment avec intérêt le modèle des coopératives citoyennes qui construisent des éoliennes. Le principe de la mutualisation financière semble en effet intéressant. Mais l'éolien est une activité autrement plus rentable que le maraîchage. Par contre, les montants à rassembler sont moins importants, puisque un ou deux hectares peuvent suffire à lancer une activité de maraîchage.

Reste à voir comment pourrait se concrétiser la contrepartie à une telle aide financière. On l'a vu, les marges du maraîcher sont faibles. Et les locations dans le cadre d'un bail à ferme sont traditionnellement très basses : on parle de 400 euros par an environ ! Avec un tel loyer, il faudra longtemps à un « investisseur », fut-il citoyen, pour ne fut-ce que voir son prêt remboursé.

Il faudrait donc peut-être envisager une mise à disposition de la terre à titre gratuit. Les « financeurs » pourraient alors trouver leur intérêt dans l'installation même de leur « fermier de famille », sans en attendre un bénéfice financier direct. Peut-on imaginer de leur offrir soit un accès préférentiel aux produits, soit une ristourne sur ceux-ci (en restant dans des marges de rentabilité pour l'agriculteur) ?

Trois expériences intéressantes en termes d'aide financière à l'installation :

La ferme de la Baillerie, à Bousval (Genappe). Ce producteur (chèvrerie) ne travaille pas encore avec des groupes d'achat, mais le financement des terres provient d'une coopérative montée à l'aide de riverains (également avec l'aide de Credal). Ceux-ci ne reçoivent pas de ristourne sur le prix des produits. Originalité : une deuxième coopérative a été créée pour gérer l'exploitation, afin d'éviter des tensions entre les coopérateurs et les producteurs.

La petite échelle est une association d'Enghien qui collecte de l'épargne sans intérêt à destination de projets sociaux. Son action a permis d'aider

à l'installation d'un agriculteur dans la région, qui a pu s'acheter une serre grâce au prêt sans intérêt.

Terres de liens. Cette association française s'est spécialisée dans l'aide à l'installation d'agriculteurs. Cette société foncière (commanditée par actions et aussi fondation pour récolter des dons ou des legs) récolte des fonds pour acquérir des terres, qu'elle met à disposition de jeunes agricultures moyennant un loyer. Différentes formules sont possibles, notamment un « bail rural environnemental » récemment entré dans le droit français et qui permet de mettre des conditions à la production, d'exiger le respect d'une agriculture biologique, ce qui n'est pas le cas chez nous. A noter que le prix moyen des terres en France représente le tiers de ce qu'il coûte en Belgique (en Wallonie, il faut compter de 15.000 à 30.000 euros l'hectare). Pour ces différentes raisons, le modèle Terre de Liens ne semble pas transposable tel quel en Belgique.

d - Nouvelles fermes maraîchères et projets d'insertion

Différents projets de production maraîchère ont été lancés ces dernières années. Ces projets contiennent souvent une part d'insertion socioprofessionnelle.

La ferme urbaine de NOH : lancée par l'association « Le début des haricots », elle est implantée à Neder-over-Hembeek, à côté de l'ETA « La ferme Nos Pilifs » qui lui loue des terres. Il s'agit d'un projet d'insertion socioprofessionnelle, qui produit des légumes pour un GASAP et fournit le reste à l'épicerie bio de la ferme Nos Pilifs. Elle compte 2 formateurs, 4 employés. Ils pratiquent la traction animale. Néanmoins, la production reste très marginale.

Le projet de coopérative « agricouvert »⁽²⁷⁾ : regroupe une dizaine de producteurs biologiques de fruits et légumes. Il est porté par l'asbl Crabe, centre de formation en bio-maraîchage dans le Brabant wallon. La coopérative va se concentrer sur les activités de transformation et de commercialisation.

(27) www.agricouvert.be

L'idée est de coupler le maraîchage pour des paniers à des structures d'insertion socio-professionnelle, tout en multipliant les sites d'implantation au fur et à mesure que la clientèle locale sera couverte.

Vert d'iris : projet expérimental d'agriculture urbaine, lancé par une association européenne⁽²⁸⁾. Le but est de développer la culture maraîchère en bacs, sur des terrains vagues mais aussi sur des toits (moyennant des études de faisabilité, en cours). Une partie des bacs sont loués pour un prix symbolique aux habitants du quartier. Le projet a donc aussi une vocation d'éducation. Le but est de créer une coopérative à finalité sociale. Il s'agirait de fournir des groupes d'achats, des restaurants, des collectivités, voire des supermarchés. Le projet se déploie lentement mais sûrement. Sa dimension économique est pour l'instant mal perçue (et comprise ?) par les groupes d'achat.

*e - Autres structures d'économie sociale :
EFT, ETA, sociale werkplaatsen*

Outre les structures d'insertion socioprofessionnelle citées plus haut, d'autres entreprises d'économie sociale sont présentes dans le domaine alimentaire. En Flandre, plusieurs *sociale werkplaatsen* (ateliers sociaux) ont développé une importante activité de maraîchage, dont les produits sont distribués sous forme de « paniers bio » (Julienne, Den diepen boomgaard, ...) En Wallonie, une ETA comme les Pépinières la Gaume pratique aussi le maraîchage bio.

Défis au niveau de la transformation

L'AFSCA et les règles d'hygiène

Au niveau de la transformation, les défis sont de deux ordres. Le plus important des deux, à l'heure actuelle, réside dans les règles d'hygiène imposées par l'AFSCA (l'agence fédérale pour la sécurité de la chaîne alimentaire). Ces normes, inspirées des pratiques en vigueur dans l'industrie agro-alimen-

(28) <http://vertdiris.eco-innovation.net/>

taire, exigent des investissements très importants, qui rendent difficile le lancement de petits projets. Or, souvent, les risques sanitaires ne sont pas les mêmes à petite échelle que dans de gros projets industriels.

Les règles de l'AFSCA ne posent pas que des soucis financiers. Elles mettent aussi en danger des pratiques traditionnelles de transformation, comme on l'a vu récemment avec l'affaire des fromages de chèvre au lait cru.

La pratique de cette agriculture, aseptisée et intensive, ne correspond clairement pas aux valeurs que veulent défendre les groupes d'achat. Pour toutes ces raisons, l'AFSCA est critiquée de toute part et même par certains ministres régionaux⁽²⁹⁾. Néanmoins, la situation n'évolue pas : dépendant du niveau fédéral, elle ne fait que suivre une tendance de fond au niveau européen.

Savoir-faire, locaux et matériels

Le second défi en matière de transformation est plus classique : il s'agit du maintien de savoir-faire et de pratiques traditionnelles. Bien sûr se pose la question de la formation, mais aussi celle des équipements, particulièrement pour un certain nombre d'activités (abattoirs nécessaire pour la filière viande ; plumage et vidage pour les poulets...) Par ailleurs, sans sombrer dans l'hygiénisme exacerbé de l'AFSCA, toute pratique de transformation rend nécessaire le respect d'un certain nombre de règles d'hygiène élémentaire. Bien souvent ces règles sont intégrées dans les pratiques traditionnelles. Elles demandent néanmoins, en général, des locaux adaptés.

Last but not least, il faut aussi prendre en compte la rémunération des personnes qui s'emploient à ces tâches de transformation. Si ce ne sont pas les producteurs de matière première, alors cela ajoute un intermédiaire dans le « circuit ».

(29) Dans *Le Soir* du 5 août, Benoît Lutgen s'en est pris fermement à l'AFSCA, suite à « l'affaire du lait cru ». Le patron de l'AFSCA a répondu deux jours plus tard à ces critiques, dans *Le Soir* du 7 août 2010.

Pistes au niveau de la transformation

Les halls-relais

L'appel à projet récemment lancé par la Région wallonne, pour la construction de « halls-relais » destinés à la transformation et la commercialisation des produits agricoles représente une opportunité intéressante, qu'un certain nombre d'acteurs n'ont pas manqué de saisir. Ces bâtiments offrirait la possibilité de stocker les aliments, éventuellement de les transformer, de les réunir et de les réexpédier vers les groupes. Saveurs paysannes réfléchit à un projet sur Namur, tandis que la ferme nos Pilifs envisage de développer une plate-forme similaire à Bruxelles.

Les coopératives historiques

Historiquement, les agriculteurs n'ont pas attendu pour s'organiser entre eux, singulièrement sous la forme de coopératives. Si les CUMA (les « coopératives d'utilisation de matériel agricole ») se concentrent sur la mutualisation de moyens de production, d'autres structures sont plutôt concernées par la transformation ou la commercialisation. Coprosain allie des agriculteurs pour transformer et commercialiser ses produits. Faircoop commercialise la marque de lait « Fairebel », lancée en 2009 dans la foulée de la « grève du lait ». Agribio transforme les céréales de plusieurs producteurs et les commercialise sous diverses formes (farines, pâtes...).

Certaines ETA's sont également présentes au niveau de la transformation (mais elles sont soit asbl soit SFS).

Défis au niveau de la logistique

A travers le travail de Saveurs paysannes, une difficulté a été mise en évidence pour tous les circuits courts, de tout type : la nécessité de mettre en place une structure logistique, pour la distribution, la fourniture, le transport mais aussi le dépôt (pour la viande, il faut aussi tenir compte de la néces-

site d'emballages sous vide et du transport par camion frigo). Ce point ferait gagner beaucoup de temps aux agriculteurs.

Outre qu'une telle structure pourrait faire gagner du temps aux agriculteurs, elle permettrait aussi de diminuer certaines distances de livraison. (Pour des raisons historiques, certains GASAP se fournissent à plus d'une centaine de kilomètres de Bruxelles.)

Structure logistique

Jusqu'ici les agriculteurs qui fournissent les groupes assurent eux-mêmes une bonne partie de l'acheminement des produits (surtout vers les centres urbains). Ce besoin est renforcé par la multiplication des sources d'approvisionnement pour les différentes sortes de produits: légumes, fruits, produits laitiers, viande, miel, vin... Les producteurs d'une même région groupent parfois les tournées entre eux. Mais une telle organisation reste malgré tout assez lourde. Le projet de halls-relais initié par la Région wallonne pourrait aider à structurer cet aspect.

Reste la question de l'acheminement des produits commandés vers les groupes. De l'avis même des GACeurs, cette étape devrait être professionnalisée. Alexandre Dewez, coordinateur des GASAP bruxellois, explique que « *à partir du moment où les producteurs acheminent leurs produits jusqu'à la halle, il faut que la suite du trajet soit assurée. Pas question que le transport final jusqu'aux groupes n'aie pas lieu suite à la défection d'un bénévole* ». Le travail serait donc rémunéré, dans un premier temps à l'aide de fonds publics.

A noter qu'en divers endroits de Wallonie, des maraîchers se sont mis ensemble pour acheminer leurs produits à destination de groupes d'achat ou de points de livraison pour paniers. Dans ce cas le personnel est engagé directement par les producteurs pour assurer la livraison, voire assembler les paniers.

Centrale de commande

Une centrale de commande n'est pas à l'agenda des groupes d'achat pour le moment, car le lien direct avec le producteur reste privilégié. On cite l'exemple de quatre producteurs de produits laitiers (fromages de vache, de chèvre, de brebis) qui se sont mis ensemble pour offrir un choix plus large aux membres des GASAP. Néanmoins, il n'est pas encore question de choisir « à la carte » les fromages qu'on recevra chaque deux semaine ; chaque producteur reste lié aux groupes par un contrat fixe.

Mettre en contact consommateurs et producteurs

Aider à la création des groupes, c'est aussi mettre en contact les candidats consomm'acteurs et les agriculteurs. Les groupes qui veulent se lancer ont parfois du mal à trouver des producteurs. Tandis que, de l'autre côté, on entend parfois parler d'agriculteurs pris à la gorge qui ne demanderaient pas mieux que de pouvoir vendre leurs produits en circuit court... Il serait donc utile de développer une plateforme de contact.

En Belgique, un recensement partiel des agriculteurs « de terroir » est réalisé par l'association « Saveurs paysannes ». Nature & Progrès recense également les agriculteurs affiliés à sa charte. Le rezo des GASAP présente sur son site les fermes avec lesquelles les groupes sont liés. Tout ce travail de mise en contact pourrait être facilité par une structure unique à laquelle s'inscriraient les acteurs. (Le site web www.topino.be peut servir de modèle en ce sens, puisqu'il offre une plateforme de rencontre entre consommateurs et – parfois très petits – producteurs locaux).

Le modèle Equiterre au Québec

Au Québec, toute « l'agriculture soutenue par la communauté » est organisée autour d'un site web⁽³⁰⁾ qui établit le contact entre 11.000 ménages et une centaine de producteurs. Le site de l'association Equiterre permet

de localiser les points de chute les plus proches de chez soi. S'il reste de la place, on contacte alors directement le producteur et on passe sa commande (pour une certaine durée). Le succès vient en partie du fait qu'on ne trouve pas (encore ?) d'aliments bio en grande surface dans ce pays.

En pratique, le modèle Equiterre se situe à mi-chemin du groupe d'achat et des paniers collectifs. Car l'engagement du consommateur est très limité et même peu encouragé, au-delà d'un geste « consumériste ». En réalité, le soutien offert par Equiterre est tout entier tourné vers le producteur. Outre les campagnes annuelles pour les paniers, au début des deux grandes saisons, l'activité de l'association consiste à proposer des formations aux agriculteurs, organiser des échanges entre eux, offrir un soutien juridique ou financier, de l'aide pour remplir les dossiers administratifs, etc.

Défis au niveau de la distribution

Et pourquoi pas des magasins ?

En termes de distribution, le modèle qui vient de suite en tête est celui des magasins. Bonjour la diversité, finies les permanences et les jours fixes de livraison... mais finie aussi la convivialité au sein des groupes et lien direct avec le producteur. Il y a gros à parier qu'un plus grand public serait touché par une telle formule⁽³¹⁾. Luce Minet observe d'ailleurs que, par le passé, plusieurs groupes d'achat ont perduré en devenant des magasins.

Mais la création de magasins est-elle pour autant la voie que devraient suivre les groupes d'achat ? Car la formule des groupes permet des choses qu'un magasin ne permet pas, en particulier le soutien direct et l'aide à l'ins-

(30) www.equiterre.org

(31) Et à vrai dire c'est déjà le cas : le sondage du CRIOC consacré aux circuits courts indique un taux d'utilisation de 57% pour les « magasins de proximité » (opéré par les producteurs eux-mêmes, dans les fermes).

tallation d'un jeune agriculteur (voire l'investissement dans le travail de la ferme, à l'image des CSA flamands). Par ailleurs, un magasin ne correspond pas à la philosophie des GAS et des GASAP : pas de garantie de tout vendre, stockage indispensable, tenue de comptabilité...

A l'échelle d'un groupe, ouvrir un magasin n'a évidemment pas de sens. La formule devient intéressante à plus grande échelle. Dans ce cas, les quantités permettent une rotation rapide des stocks, l'engagement de personnel... Reste à conserver le soutien aux agriculteurs en circuits courts, pour trouver là un débouché aux groupes d'achat. C'est ici que l'idée des coopératives de consommateurs s'avère séduisante.

Et pourquoi pas des coopératives de consommateurs ?

Entre la nécessité de créer des structures pour pérenniser les groupes d'achat, les besoins financiers qui en découlent, et la volonté de conserver une structure démocratique et un lien fort avec les agriculteurs, un modèle vient en tête : celui de la coopérative de consommateurs. Ce modèle, bien connu dans l'histoire de l'économie sociale, s'est fort développé par le passé⁽³²⁾. Il s'est effrité en Belgique et en France à partir des années soixante, suite aux assauts de la grande distribution. Mais il a bien résisté dans d'autres pays (Suède, Italie)⁽³³⁾.

Avantages d'une coopérative

Quelle pourrait être l'application du modèle des coopératives de consommateurs aux groupes d'achat ? Il pourrait regrouper un plus grand nombre de personnes et offrir une surface financière plus confortable. Avec la personnalité juridique, la coopérative pourrait endosser en son nom les contrats avec les producteurs. Elle pourrait développer l'une ou l'autre forme d'activité économique : organisation de la logistique entre les agriculteurs et les

(32) En Belgique, il existe encore quelques exemples de coopératives de consommateurs (souvent, les clients ne savent pas qu'ils en sont membres) : Arco, Mutlipharma, Ciaco (fourniture matériel étudiant à Louvain-la-Neuve)...

(33) www.eurocoop.org

groupes (autour d'un hall-relais, par exemple), aide à l'installation, voire ouverture d'un magasin⁽³⁴⁾.

Les groupes d'achat ne disparaissent pas dans ce modèle. Une coopérative pourrait être l'émanation d'une « fédération » de groupes d'achat, qui conserveraient chacun leur existence autonome. Quel serait alors le rôle de la coopérative ? Si elle reprend les contrats du producteur en son nom, la coopérative pourrait les garantir (en les étalant sur un plus grand nombre d'adhérents ; peut-être par la prise en charge de la recherche de nouveaux membres si d'anciens partent...). Ou bien elle peut aussi assurer l'organisation logistique. Ou encore la coopérative peut se concentrer sur l'aide à l'installation, l'aide à la recherche de terres ou à leur achat (à l'image de ce que fait Equiterre au Québec).

Points à surveiller

L'avantage d'une coopérative, c'est le nombre de montages possibles suivant les *desiderata* de ses créateurs. Si elle est agréée CNC ou à finalité sociale, ses statuts incorporeront les principes de l'économie sociale. D'un autre côté, une coopérative impose la tenue d'une comptabilité, une gestion sérieuse et vigilante (qui peut très bien être assurée par des administrateurs bénévoles – c'est d'ailleurs souvent le cas).

Par ailleurs, il faut rassembler des capitaux. Le prix d'une part ne doit pas forcément être très élevé. Par contre, si on souhaite rassembler une grosse somme (mais cela dépend du projet, de ce qu'on veut faire avec la coopérative), il faudra un grand nombre de coopérateurs. Dans le cas des éoliennes, le modèle démontre toute sa pertinence lorsque la coopérative offre un service intéressant pour ses membres. Ici, ce pourrait être la mise à disposition de produits agricoles issus de producteurs connus.

Un dernier point à surveiller : engager du personnel pour l'une ou l'autre tâche supposera que les membres payent un peu plus cher leur panier.

(34) Quelques magasins coopératifs existent encore : Al'Binète, Le Temps des Cerises (tous deux à Liège). La FGTB a récemment ouvert plusieurs magasins « C Populaire » qui sont des coopératives créées par le syndicat, où ses membres bénéficient d'une ristourne.

L'exemple des Teikei japonais

Un élément plaide en faveur de coopératives de consommateurs : c'est l'exemple des Teikei japonais. Apparus dans les années 60, ils sont les doyens de tous les systèmes « d'agriculture soutenue par la communauté ». Au départ, c'étaient des organisations très informelles, fort proches de nos groupes d'achat actuels. Progressivement, beaucoup d'entre eux se sont transformés en coopératives de consommateurs. Le modèle initial a surtout perduré en milieu rural, pour une raison de proximité.

La taille des coopératives de consommateurs issues des Teikei est souvent considérable : de 1.000 à 100.000 adhérents. Certaines se sont regroupées en fédérations ou « clubs » (à l'image des « coopératives de deuxième degré » en Italie). Dans les grosses structures, le contact avec les agriculteurs ne sont plus aussi directs. Mais des visites, rencontres, dialogues sont encore organisés entre producteurs et consommateurs. Dans les petits Teikei, on discute le prix futur des légumes et les quantités souhaitées, afin que l'agriculteur sache ce qu'il doit semer... Les plus grosses structures emploient parfois jusqu'à 100 personnes, ce qui entraîne un surcoût de 20 à 25 % par rapport aux produits de la grande distribution.

En pratique, chaque Teikei et chaque coopérative a son mode d'organisation particulier. L'exemple du Japon montre cependant qu'on peut trouver pour les groupes d'achat des formes de structuration qui conviendront à différents publics. C'est sans doute une piste sérieuse à étudier, en prenant bien garde toutefois aux différences culturelles qui rendent l'adoption d'un modèle facile dans un pays et difficile dans un autre.

Défis propres à la pérennité des groupes

Au-delà des enjeux liés à la structuration économique de la filière dans laquelle ils sont, les caractéristiques propres aux groupes d'achat, en particulier le fait que leur organisation repose jusqu'ici entièrement sur le bénévolat, amènent une série de questions sur leur pérennité et sur leur développement.

Les risques du bénévolat : regarder vers le passé

L'organisation des groupes d'achat repose aujourd'hui entièrement sur le bénévolat. Cette valeur est revendiquée par les groupes et les membres eux-mêmes. Or, les dangers d'essoufflement guettent souvent ce type d'organisation : « pilier du projet » qui quitte le groupe ou déménage, fatigue des membres, parfois disputes... Les groupes doivent réfléchir sérieusement à ces questions, car elles peuvent avoir des conséquences pour l'agriculteur soutenu. Certes, beaucoup des groupes actuels promeuvent la rotation des tâches, la participation active des membres... Mais cela suffira-t-il à contourner l'écueil ?

De tels constats ne sont pas neufs. Dans sa monographie de 2003⁽³⁵⁾, Luce Minet souligne le principal risque encouru par les groupes d'achats : l'épuisement de leurs porteurs. Pourquoi en serait-il autrement aujourd'hui ? Parallèlement, dans l'étude récente de l'IDD, Boulanger et Lefin observent avec étonnement que, à une exception près, la quasi totalité des groupes interrogés n'existaient pas avant 2006⁽³⁶⁾. Il pourrait être utile d'assurer un meilleur passage de témoin. Car les difficultés d'hier sont pour la plupart les mêmes que celles d'aujourd'hui !

D'autant plus que les membres des groupes actuels tiennent beaucoup au bénévolat. Ce n'est pas seulement un mode d'organisation par défaut. Le choix découle aussi d'un souci politique : il s'agit d'éviter de construire des structures où se recréeraient des hiérarchies, voire des intermédiaires économiques qui capteraient une partie de la plus value au dépend de l'agriculteur. (Ces deux derniers risques peuvent cependant être circonscrits avec des statuts adéquats.)

(35) Minet Luce, «*La constellation des groupes d'achats de Belgique (vivants et décédés - de 1970 à nos jours*», asbl «*Vivre... 5*», 2003, 72 pages. <http://www.barricade.be/spip.php?article67>

(36) Tandis que Luce Minet recense 21 groupes disparus «*ces 20 dernières années*». Minet, Luce, *op. cit.*, «*Nos chers disparus*», p.71.

Les risques de la rémunération

De telles craintes sont très marquées. Dans leur enquête sur les circuits courts, Boulanger et Lefin ont soumis aux membres interrogés une série d'affirmations, en leur demandant de marquer leur accord ou leur désaccord. L'une des cinq phrases qui obtient le plus de désaccord est la suivante : *« Pour que le système des groupes d'achats se développe, il est nécessaire que certains de leurs membres soient rémunérés »*.

Les explications qui précisent ce rejet sont intéressantes. Pour ces personnes qui contestent l'affirmation ci-dessus, *« l'investissement dans le fonctionnement des groupes doit nécessairement être bénévole »*, notent Boulanger et Lefin : pour éviter de faire *« dériver les choses vers la rentabilité et la productivité »*, et d' *« amplifier la dimension lucrative »*, de confondre le groupe d'achats avec un magasin ; pour maintenir le *« statut égalitaire des membres »*, car ce qui fait la force du groupe c'est le fait qu'il n'y ait *« pas de leader, pas de salaire, mais une co-responsabilité dans le fonctionnement du groupe »*. Il faut donc maintenir un *« partage des tâches »* et éviter que les *« riches »* du groupe ne participent qu'en payant les *« pauvres »*. *« Il s'agit donc bien de démarchandiser la consommation alimentaire »*, concluent les auteurs de l'étude ⁽³⁷⁾.

Il semble certes logique de maintenir le bénévolat à l'intérieur des groupes (ne fut-ce que pour une question financière). Mais il serait bon que cette activité volontaire puisse s'appuyer sur l'une ou l'autre structure professionnelle, avec quelques employés rémunérés. C'est d'ailleurs la piste qu'envisagent les GASAP et d'autres groupes wallons, pour la logistique par exemple. Par ailleurs, des discussions entre groupes actuels et groupes plus anciens pourraient servir à identifier les pratiques favorables ou non à la pérennité des modes.

(37) Voir Boulanger P-M et Lefin A-L, *op. cit.*, p.18. <http://www.iddweb.eu/docs/enquetegacs.pdf>

Bénévolat et droit au chômage

Soulignons encore un risque juridique particulier lié au statut des chômeurs en Belgique. Ceux-ci ne peuvent en aucun cas (sauf dérogation accordée par l'ONEm) faire du bénévolat : ils doivent être « *disponibles sur le marché de l'emploi* ». Or, le modèle des GAA leur est particulièrement utile, et il y a d'ailleurs beaucoup de chômeurs actifs dans les GAA. A cet égard, notons que les SEL ont obtenu tout récemment une circulaire de l'ONEm qui permet aux chômeurs de s'engager dans un tel système.

Comment favoriser la création de nouveaux groupes ?

En termes de structuration, le développement du « mouvement » n'est pas forcément un point essentiel. La filière des groupes d'achat peut se structurer dans son état actuel, sans avoir besoin de créer de nouveaux groupes. Mais s'il s'agit de faire économie, alors le développement du modèle, son « essaimage », devient une question pertinente. Par ailleurs, les membres actuels souhaitent rendre ce mode de consommation accessible au plus grand nombre. La création de nouveaux groupes est donc souhaitée et encouragée.

Or, au sein des réseaux actuels, le soutien aux nouveaux groupes est peu développé. Bien sûr, les membres sont tous bénévoles et les forces sont limitées. Mais les outils fournis sont sommaires. Tandis que dans leur communication, les porte-parole du mouvement donnent l'impression de répondre « créez un groupe, vous verrez c'est facile ». (De ce point de vue, les choses sont plus développées en Flandre, dans le réseau des *voedselteams*, où des séances d'accompagnement sont organisées pour les nouveaux groupes.)

Ceci s'explique par la volonté d'autonomie qui est encouragée dans les groupes d'achat. Mais la création d'un GAA mobilise un grand nombre de compétences formelles et informelles, demande du temps, nécessite un sens de l'organisation qui n'est pas forcément inné. Certes, c'est beaucoup de bonheur... mais ce n'est pas si évident à réussir.

Par ailleurs, pourquoi investir son temps dans un groupe d'achat plutôt que dans une chorale, un club de bridge, une association, du bénévolat pour la Croix-Rouge ou une activité sportive ? Le temps de « loisirs » de chacun est compté. Certes, les adeptes des circuits courts veulent aussi revenir à des rythmes de vie moins trépidants. Mais, dans la situation actuelle, on ne pourra pas baser une activité « universelle » (comme l'alimentation) sur du bénévolat. De facto, ceci limite la croissance potentielle des groupes d'achat.

Bien sûr, les GACeurs n'ont pas la prétention de résoudre tous les problèmes à la fois. Mais, si un accompagnement plus sérieux n'est pas pensé pour la création de nouveaux groupes d'achat, ceux-ci risquent bien de rester l'apanage de certains réseaux particuliers. Ainsi, Boulanger et Lefin constatent dans leur étude que les groupes où la convivialité est la plus forte sont ceux où les membres participent à des activités parallèles, en plus du groupe d'achat : « *participation à un SEL, création de potagers collectifs, fabrication de pain à l'ancienne, participation au mouvement paysan...* » C'est donc tout un mode de vie qui se déploie autour des groupes d'achat. Et ceci est aussi un frein à l'entrée dans le mouvement : il faut déjà un certain niveau de conscience politique.

L'accès, ou l'enjeu de la participation populaire

Un GAA se compose en moyenne d'une vingtaine de ménages. Ceci peut aller du célibataire à une famille avec deux ou trois enfants. Pour le moment, les groupes sont constitués surtout de personnes issues d'une classe moyenne conscientisée, parfois précarisée. Peu de personnes d'origine étrangère y participent.

Les modes d'organisation autonomes privilégiés par les classes moyennes ne semblent plus la panacée des classes « populaires » (pourtant leur culture en la matière fut très développée historiquement, et elle se maintient dans les grandes organisations collectives que sont les syndicats.) Beaucoup d'enquêtes montrent aussi que les personnes pauvres accordent moins d'attention à la qualité alimentaire (par manque de moyens ou d'information).

Pourtant, il est bien connu que la qualité de l'alimentation a un grand impact sur la santé. Et beaucoup de personnes d'origine étrangère ont un lien avec la pratique agricole via leur histoire familiale. Il y aurait donc du sens à essayer d'essaimer le mouvement vers ces couches sociales. Par exemple, pourquoi ne pas envisager un système de parrainage pour un nouveau groupe, ou l'accueil de personnes de la classe populaire au sein de chaque groupe ?

Est-ce pour autant un enjeu à poursuivre à tout prix ? En termes pratiques, bon nombre de militants, et parmi eux des plus radicaux et des plus expérimentés, ont constaté la difficulté de faire la jonction entre un mouvement issu de la classe moyenne et les « classes populaires ». Par ailleurs, il n'est pas dit qu'une structuration de la filière « groupes d'achat » passe par une large adhésion populaire à ce modèle. Plutôt que de vouloir « faire la jonction » à tout prix avec les classes populaires, peut-être faut-il se structurer en interne. Et accepter que le modèle des GAA ne soit pas forcément la panacée pour tous.

Notons encore que le prix intervient aussi dans la question de l'accès. Certains groupes permettent un étalement des paiements. Mais qu'en est-il du modèle des GAS-GASAP, qui prévoit le paiement anticipé de tout ou partie de la production d'une saison ? Ici aussi, l'idée d'un parrainage pourrait être envisagée.

Education à l'alimentation et aux réalités agricoles

Les attentes des « GACeurs » sont parfois jugées irréalistes par les producteurs. Une période d'adaptation est parfois nécessaire. Pour Saveurs Payannes : *« il faut un changement d'attitude de la part des consommateurs : on ne peut pas demander aux producteurs en circuits courts la même chose que dans un supermarché »*.

La pratique des groupes d'achat doit donc se doubler d'un travail « d'éducation à l'alimentation ». Il faut expliquer pourquoi les légumes ne ressemblent pas à ceux des supermarchés, dire pourquoi *« il y a de la terre dans les carottes »*, que le choix des légumes doit respecter les saisons, dire que si

l'on achète une part de vache, on aura de tout (pas uniquement des steacks par exemple), présenter les nouvelles variétés... Sur ce point, des choses existent : les membres organisent l'échange de recettes, quand ce n'est pas l'agriculteur lui-même qui le fait.

Par ailleurs, les groupes d'achat alternatifs reposent sur une alliance entre consommateurs et agriculteurs, ce qui permet, à terme, un apprentissage mutuel. D'après Saveurs Paysannes, « *beaucoup de producteurs sont refroidis par la fluctuation des commandes et les exigences parfois peu réalistes des consommateurs* ». Les quantités achetées sont jugées faibles, il y a des creux périodiques, typiquement pendant les vacances. Certains groupes ayant compris cette problématique ont aujourd'hui pris des dispositions pour l'éviter.

La visite des exploitations, voire le travail épisodique à la ferme, peut aussi grandement aider à lever des malentendus. Quand une telle intégration survient, on peut alors vraiment parler de « fermier de famille ». Et c'est tout bénéfique pour la convivialité. Cet aspect de convivialité, lié au goût retrouvé des aliments, reste sans doute le meilleur « argument commercial » des groupes d'achat s'ils veulent voir leur mouvement grandir mais, aussi, tout simplement, perdurer !

Défis politiques : quel rôle pour les pouvoirs publics ?

Les pouvoirs publics peuvent constituer des acteurs potentiels. Ils pourraient en effet intervenir à plusieurs niveaux dans la structuration des groupes d'achat. Tout d'abord sur la question de l'accès à la terre, avec l'idée d'introduire une forme de « bail rural environnemental » sur le modèle de ce qui existe en France depuis 5 ans. Mais c'est surtout dans la mise à disposition de terres que les pouvoirs publics pourraient avoir un impact certain. Cette piste n'est encore que rarement envisagée par les communes et CPAS qui possèdent une bonne partie du foncier de notre pays. De quoi créer de belles dynamiques territoriales, en liant des projets de formation, mais aussi des circuits de production d'énergie par la biomasse, par exemple.

Parlant de dynamique territoriale, celle-ci est encouragée en France par les AMAP et des responsables locaux⁽³⁸⁾. Pourquoi ne pas développer une telle réflexion chez nous ? De petits pas ont été faits avec la création des « groupes d'action locaux » (GAL)⁽³⁹⁾. On pourrait sûrement aller plus loin. La création des réseaux régionaux « pour une alimentation durable » (RABAD et RAWAD) est sans doute un autre jalon.

Autre initiative lancée en Wallonie : l'appel à projets pour des « halls-relais » (dont on a vu tout l'intérêt que GACeurs et agriculteurs y trouvent). Enfin, petit à petit, l'agriculture biologique reçoit de l'attention et quelques soutiens. La prise en compte de la réalité des petits producteurs dans les règles de l'AFSCA constituerait un autre geste utile. Mais il faudrait idéalement réorienter toute la politique agricole européenne (PAC), pas moins...

(38) CERD, « Les circuits courts alimentaires durables. Territoire set alimentation : la relocalisation des activités de production alimentaire », Actes de l'atelier-débat du 2 décembre 2008 à Lille.

(39) Créés dans le cadre du programme européen LEADER.

Conclusion : demain, des coopératives de consommateurs ?

Au terme de ce tour d'horizon des groupes d'achat de l'alimentation et des défis qu'ils doivent relever pour se pérenniser, que peut-on retenir ?

L'élément le plus nouveau des groupes d'achat (au moins pour les modèles « GAS » et « GASAP »), c'est le soutien que leurs membres veulent offrir aux agriculteurs. Ce soutien fonctionne nettement mieux quand les quantités sont fixes et prévisibles, donc quand les consommateurs se lient par un contrat d'une certaine durée, et qui plus est s'engagent à ne pas faire varier le volume des commandes. Ce modèle, le plus abouti, est celui mis en place par les GASAP.

Par ailleurs, confronté à un manque de producteurs maraîchers qui correspondent à leurs critères, les groupes ont fort logiquement réfléchi à favoriser l'installation de nouveaux agriculteurs. De nombreuses initiatives vont dans ce sens ; elles marquent les premiers pas d'une réflexion à l'échelle d'une filière. Ce faisant, ces initiatives sont souvent très locales. Pour multiplier l'aide à l'installation, il pourrait être intéressant de réfléchir à des outils plus structurés (à l'image de ce que fait Terre de liens en France). Par ailleurs, un certain nombre d'obstacles juridiques et administratifs doivent être levés. Peut-être que des projets d'insertion socioprofessionnelle constituent aussi une piste.

Mais, en termes de structuration, il y a peut-être d'autres étapes plus urgentes. Si l'on veut conserver le caractère autogéré et bénévole des groupes (un souhait légitime des membres), il faudrait leur adjoindre des structures de soutien, qui facilitent leur activité : des structures logistiques, un réseau de soutien pour la création de nouveaux groupes, peut-être l'une ou l'autre forme d'espace de contact centralisé entre producteurs et consommateurs.

Une partie de la solution viendra probablement des producteurs eux-mêmes. Ils pourraient sans doute développer plus facilement des structures de dis-

tribution et de transformation. Toutefois, leurs objectifs immédiats ne sont pas forcément les mêmes que ceux des consommateurs... Pour s'assurer des débouchés suffisants, ils doivent compter sur d'autres formes de circuits courts que les groupes d'achat. Par ailleurs, la transition à une agriculture biologique n'est pas encore leur priorité (même si dans la pratique beaucoup d'agriculteurs « paysans » sont proches de ce modèle).

Enfin, une manière de structurer les groupes, tout en leur permettant d'offrir un soutien renforcé, de plus grande ampleur aux producteurs, pourrait être la création de coopératives de consommateurs, à l'image de ce qui s'est passé au Japon avec les Teikei.

Il faudra cependant veiller à conserver les caractéristiques intrinsèques des groupes d'achat. Tout d'abord, la création d'une coopérative n'implique pas le sabotage des groupes qui la créent. Par ailleurs, si cette piste est suivie, sa croissance sera lente et permettra des ajustements progressifs. Il ne s'agit pas forcément de créer des magasins (même si cela peut aussi être une piste), mais d'abord d'offrir un débouché de plus grande taille aux producteurs, tout en conservant le circuit court. (Au Japon, beaucoup de ces coopératives fonctionnent comme un grossiste entre les agriculteurs et les groupes.)

Se structurer, pourquoi ?

Mais pourquoi se structurer ? D'une part, pour assurer la pérennité d'un modèle. D'autre part, parce que, si les groupes d'achat ne se structurent pas, d'autres le feront à leur place. Il y a en effet une demande croissante pour des produits de l'agriculture biologique. Va-t-on laisser la grande distribution s'en emparer, en imposant au passage ses intermédiaires, ses prix, ses méthodes ? Pourquoi tout lui laisser ?

A partir des groupes d'achat, il y a un espace pour développer des structures démocratiques, coopératives, de grande taille, qui assureront les mêmes fonctions dans le respect des principes de l'économie sociale. Ces structures

permettront aussi d'assurer un bien meilleur respect du revenu et des conditions de travail de l'agriculteur. Elles pourront encore aider à l'installation des agriculteurs, peut-être également leur offrir un soutien ensuite en termes de formation, d'échanges de pratiques entre agriculture, de soutien juridique quand c'est nécessaire, etc.

La forme coopérative permet aux citoyens de redevenir les acteurs de leurs projets économiques. Par ailleurs, en fédérant un grand nombre de personnes, elles se dotent d'un poids utile pour interpeller le politique : sur les politiques hygiénistes, sur l'accès à la terre, sur le soutien à une agriculture respectueuse de l'environnement.

Deux modèles, encore une fois ?

Si de telles solutions structurelles sont mises en place, les groupes auront-ils encore lieu d'être ? Sans doute y a-t-il place chez nous, comme au Japon, pour différents modèles côte à côte ? Certains groupes perdureront sur leur modèle informel et de proximité, tandis que d'autres évolueront en coopératives. Rappelons que celles-ci permettent aussi un investissement bénévole conséquent.

Peut-être faut-il donc envisager le passage du « consomm'acteur » à des acteurs-investisseur (voire entrepreneurs), qui créeront ces structures pérennes et se lanceront dans l'aide à l'installation de producteurs à une échelle plus grande qu'aujourd'hui. Il n'est pas sûr que ce soit ce que les GACeurs actuels imaginent. Pour eux, la convivialité et l'auto-gestion dans les groupes sont des objectifs au moins aussi importants que l'accès à des produits alimentaires de qualité et le soutien à l'agriculture « paysanne ». Ils préféreront nettement l'essaimage à un développement centralisé. Mais, pour essayer le modèle au-delà d'une frange conscientisée et « militante » de la population, il faut sans doute passer par là et imaginer des formes d'organisation plus accessibles.

Faire de l'alimentation un combat collectif

Reste que tous les observateurs de l'agriculture européenne partagent le même constat : pour les producteurs, *« l'avenir est à la vente directe, il n'y a plus de valeur ajoutée pour le producteur dans des circuits de distribution où se multiplient les intermédiaires »*⁽⁴⁰⁾.

En grandissant, les groupes d'achat (ou leurs coopératives) pourraient d'ailleurs renforcer leur rôle de sensibilisation et d'éducation. Même si numériquement ils ne parviendront probablement pas à remplacer les circuits classiques de distribution, ils permettent de remettre l'accent sur la provenance de la nourriture, sur le lien avec le producteur, sur la qualité gustative des produits, sur les conditions sociales de leur production; sans parler de l'impact de l'activité agricole sur la qualité des campagnes et de l'environnement.

On lit souvent que *« l'agriculteur wallon est individualiste »*. Peut-être... Mais est-il beaucoup plus individualiste que son voisin français, flamand ou allemand ? N'est-ce pas aussi aux autres acteurs à changer leur regard sur l'agriculture, et à s'en mêler ? Consommateurs-citoyens et responsables politiques pourraient se reconnaître une responsabilité dans l'agriculture, tant dans son état actuel que dans son potentiel futur. Bien sûr une telle arrivée de nouveaux acteurs doit se faire dans l'entente et le respect des agriculteurs. Mais, comme toujours, une collaboration, une coopération s'apprend et se construit petit à petit. C'est tout le bien que SAW-B souhaite aux groupes d'achat.

(40) Pour reprendre l'analyse de Marcel Mazoyer, agronome français auteur de plusieurs ouvrages sur l'agriculture et la mondialisation.



4

(Energies citoyennes)

Introduction : Passer à une autre dimension

Jean-Marie Coen, chargé de projets, SAW-B

Une « éolienne citoyenne » est une éolienne construite par une coopérative dont des citoyens, riverains ou non, sont actionnaires. L'acteur n'est donc pas une grande entreprise privée, spécialisée dans l'énergie ou l'éolien (ou le nucléaire), mais bien des particuliers qui cherchent à se réapproprier une source d'énergie disponible au-dessus de leur tête.

Mais il ne suffit pas de le dire pour le faire. Il s'agit d'abord de créer des structures solides, pour rassembler les fonds nécessaires (un demi-million d'euros par éolienne, minimum, sans parler d'importants crédits bancaires), mener les études nécessaires à l'obtention d'un permis, acheter la machine, négocier avec une banque et, finalement, gérer la structure pendant 20 ans.

Et encore ne s'agit-il ici que de ce qui se passe à l'échelle locale. Car la multiplication prévue des éoliennes dans le paysage wallon va nécessiter de passer à une autre échelle. A la mi-2010, il y avait 170 éoliennes en Wallonie, dont seulement 6 étaient détenues par des coopératives « citoyennes ». La situation change pourtant rapidement car le mouvement s'est accéléré ces derniers mois, de nombreux projets sont arrivés à maturité. Mais, au niveau régional, il pourrait y avoir un millier de mâts en Wallonie d'ici 2020. Si elles veulent représenter une part substantielle de ce total, les coopératives citoyennes doivent multiplier leurs moyens actuels par 20 ou 30. Le défi est de taille.

Pour le relever, il faudra clairement accélérer la professionnalisation des acteurs. Soit les coopératives éoliennes parviennent à créer une (ou plusieurs) structure très professionnelle et solide, tout en développant des modèles faciles à répliquer. Soit les grands groupes privés rafferont la mise... A moins que les pouvoirs publics ne s'en mêlent, et que le nouveau cadre wallon de l'éolien en discussion pour le moment, ne requière automatiquement une participation citoyenne – publique ou privée. Mais, même dans

ce cas, il faudra pour les acteurs de l'éolien citoyen répondre aux attentes. Ici comme avec les circuits courts dans l'alimentation, les acteurs citoyens sont bien conscients des défis. Mais des décisions stratégiques doivent être prises rapidement.

Les pouvoirs publics pourraient également peser de tout leur poids financier (et pas seulement réglementaire) dans l'éolien, mais ils se sont jusqu'ici tenu à l'écart du mouvement. Que les communes et les régions décident ou non de s'impliquer sera un enjeu tout aussi déterminant pour l'avenir des énergies renouvelables en Wallonie.

Construire une éolienne

Une coopérative éolienne, c'est quoi ?

Les coopératives éoliennes collectent l'épargne des riverains et d'autres personnes désireuses de favoriser la construction d'éoliennes dans leur région ou leur pays (voire au-delà). Les motivations qui président au lancement de tels projets sont multiples. Elles reposent sur le souhait de favoriser les énergies renouvelables. Mais il y a aussi la volonté de construire les bases d'une autosuffisance énergétique, en se réappropriant une source d'énergie locale, et d'influencer le choix de la localisation de la machine. Plusieurs des coopératives existantes envisagent aussi de fournir de l'électricité à leurs membres.

Enfin, l'intérêt financier peut être une motivation. Mais il sera limité par les règles internes aux structures. Ces coopératives sont en effet souvent des coopératives agréées ou à finalité sociale. En pratique, ceci leur impose de limiter leurs dividendes à 6 % (ce qui représente cependant déjà un beau rendement). Avec le prix actuel de l'électricité, la rentabilité est souvent supérieure. Les surplus peuvent donc être réinvestis dans de nouveaux projets en énergie renouvelable, ou bien dans le renforcement de la structure, par exemple en engageant du personnel.

Une coopérative éolienne doit en effet pouvoir tenir dans la durée : 25 ans au bas mot (la durée de vie d'un projet éolien). De l'idée à la construction d'une éolienne, il se passera facilement entre trois et six ans. L'outil peut ensuite fonctionner pendant vingt ans. Il faudra l'entretenir (cette tâche est souvent confiée au constructeur, par un contrat de sous-traitance), mais aussi assurer la gestion de la structure coopérative mise en place. Et une partie des bénéfices devra être réinvestie. Pour y parvenir, les coopératives éoliennes doivent donc faire preuve d'un professionnalisme certain.

En pratique, la coopérative est créée à durée indéterminée. Elle constitue des réserves pour pérenniser son activité, renouveler et diversifier ses inves-

tissements. Les coopérateurs n'achètent donc pas un morceau d'éolienne mais une part d'entreprise, qui mutualise leur épargne.

Souveraineté énergétique et ressources naturelles

Les motivations des coopératives éoliennes ne sont pas qu'écologiques. Intervient aussi une recherche de souveraineté énergétique, grâce à la ressource naturelle du vent. « *Le vent doit être considéré comme une ressource naturelle* », affirment en chœur Bernard Delville (Vents d'Houyet) et Jean-François Mitsch (Emissions zéro). « *C'est du pétrole qui souffle au-dessus de nos têtes. Pourquoi laisser d'autres s'en emparer ?* » Et de poursuivre : « *Dans quel pays voit-on 97% des revenus d'une ressource naturelle aux mains d'investisseurs privés, souvent basés à l'étranger ? C'est ce qui se passe chez nous avec l'éolien. La situation actuelle n'est pas différente de celle d'un pays du tiers monde.* » Tous deux plaident pour une réappropriation citoyenne et publique de la ressource « vent ».

Cette dimension de réappropriation locale d'une ressource énergétique rejoint une dimension militante plus poussée, et une réflexion sur le système économique actuel. Pourquoi laisser des éoliennes s'implanter sous ses fenêtres et pourquoi ne pas en bénéficier alors qu'on pourrait en devenir propriétaire et avancer vers une auto-suffisance énergétique.

Par ailleurs, en devenant fournisseur d'électricité, les coopératives éoliennes recréent des circuits courts : l'énergie va directement du producteur au consommateur. Et, en pratique, le caractère décentralisé des énergies renouvelables limite les pertes d'énergie sur le réseau, puisque les sites de production sont à proximité des sites de consommation.

Enfin, les bénéfices apportés par l'éolien peuvent aider à démarrer d'autres projets, toujours dans le domaine éolien ou avec d'autres sources d'énergie renouvelable.

Aspects financiers

Avec les études préalables et le raccordement au réseau électrique, on estime entre 3,5 et 4 millions d'euros le coût total d'une éolienne de 2 ou 2,3 MW (les modèles qu'on place le plus souvent aujourd'hui). C'est évidemment une grosse somme. Mais, en pratique, la majeure partie de cette somme sera empruntée auprès d'une banque. Ceci est possible car les projets éoliens sont en réalité très rentables. Les banques sont donc prêtes à prêter une grande partie de la somme (le montant exact dépend de chaque projet et des garanties qui peuvent être présentées).

Dans la plupart des cas, les fonds propres (l'argent qui devra réellement être levé par la coopérative) peuvent donc se limiter à un demi-million d'euros (soit entre 10 à 20% de l'investissement total). Rassembler une telle somme reste un travail conséquent mais au moins l'objectif semble à la portée d'une équipe bien organisée (la question se pose autrement quand on multiplie le nombre de projets). Il faut convaincre voisins, amis, investisseurs solidaires ou écologiques... de se lancer dans l'aventure. Pour cela, il est nécessaire de présenter un dossier solide, autant sur le plan financier qu'administratif et technique.

D'où vient cette rentabilité élevée de l'éolien ? Du fait que tous les pouvoirs publics doivent désormais multiplier leurs sources d'énergie renouvelable, pour affronter le réchauffement climatique et se conformer à leurs nouvelles obligations internationales. En Belgique, on a développé pour ce faire un marché des « certificats verts » (voir encadré). Ceux-ci assurent actuellement deux tiers des recettes des projets éoliens. Mais à long terme (d'ici 20 ans?), beaucoup dans le secteur pensent que l'augmentation du prix de l'énergie permettra aux projets d'être rentables sans ces aides.

Le mécanisme des certificats verts

Les certificats verts sont une aide à la production d'énergie renouvelable. Mais ce n'est pas un subside ! C'est un « mécanisme de marché », créé par les pouvoirs publics dans le cadre de la libéralisation de l'énergie.

Les producteurs d'énergie renouvelable reçoivent des certificats verts en proportion de la puissance produite (et suivant des coefficients variables en fonction de la source d'énergie et des régions du pays). Ils revendent ces certificats aux producteurs « classiques », qui sont obligés d'en acheter un certain quota pour compenser leurs productions polluantes. Ce quota augmente régulièrement (en Wallonie, il est de 10% en 2010, 11% en 2011, 12% en 2012).

Cela revient à faire payer les énergies « renouvelables » par les consommateurs des énergies « polluantes ». Le mécanisme repose donc sur les consommateurs finaux, qui sont en réalité des entreprises, puisqu'elles consomment 85% de l'électricité en Belgique. Malgré des critiques, il semble bien que le système doive perdurer un bon moment.

Précisons que, si l'énergie d'origine renouvelable est aujourd'hui plus coûteuse à produire que l'énergie classique, c'est essentiellement parce que le prix des modes de production classiques n'inclut pas leur coût environnemental, ou les externalités « négatives » de la production classique.

Le permis unique et le potentiel éolien

La construction d'une éolienne nécessite de constituer des dossiers administratifs et techniques complexes, avec l'aide de bureaux d'études spécialisés (calcul du potentiel éolien, respect des critères d'implantation et d'aménage-

ment du territoire, génie civil, raccordement électrique, impact écologique, accord communal...). Et ce afin de passer la procédure de « permis unique » qui nécessite l'autorisation de près d'une vingtaine d'acteurs officiels.

Certains bureaux d'études, appelés « développeurs de projets », se sont spécialisés dans l'obtention de permis, qu'ils revendent ensuite en tout ou en partie à d'autres structures. Il arrive aussi qu'un opérateur cède une partie des permis d'un parc. Ceci arrive notamment quand les réticences locales sont vives. La cession d'un ou plusieurs moulins à la commune ou à une coopérative citoyenne peut alors lever les derniers obstacles à la construction du parc (comme ce fut le cas pour les parcs de Villers-le-Bouillet ou de Dour-Quévrain). Sur ce point, la commune jouit d'un bras de levier puisque son accord est indispensable à l'obtention d'un permis (elle accorde un accès aux voiries).

Les conditions d'implantation des éoliennes sont assez strictes et répondent à un grand nombre de contraintes. Ceci limite assez fort le nombre de sites potentiels, qui doivent être qui plus est venteux et dégagés. De plus, au niveau régional, la Wallonie privilégie la constitution de « parcs » de 5 à 10 éoliennes, pour éviter la dispersion de moulins isolés dans le paysage (ce que les pouvoirs publics appellent un « mitage »).

En matière d'implantation éolien sur l'ensemble du territoire wallon, aucune étude globale n'a encore été menée. Mais la province de Luxembourg a, par exemple, entamé une démarche volontariste, avec la création du GAPPER (Groupement d'Acteurs Provinciaux de Planification des Energies Renouvelables) qui regroupe tous les acteurs publics et citoyens de l'énergie dans la province. Une étude stratégique y a identifié 66 sites potentiels et la possibilité d'ériger un total de 330 éoliennes⁽¹⁾. Il n'est donc pas facile d'obtenir un permis, et c'est clairement une limite pour le développement des acteurs coopératifs. La procédure est longue et coûteuse. Et la concurrence est vive pour obtenir les bons sites venteux qui respectent tous les critères.

(1) Voir <http://www.luxembourg2010.be/spip.php?article157h> et http://www.province.luxembourg.be/provlux/provlux_fr_themes/developpement-durable/energie/gapper/gapper.html

Les communes et les « partenariats public-privé-citoyen »

Une éolienne « citoyenne », ça ne signifie pas forcément que seuls des particuliers sont impliqués. Des communes peuvent aussi être partenaires. Et si un opérateur purement privé intervient encore dans le montage (ce qui est fréquent, vu les montants à mobiliser), on parle alors de « partenariat public-privé-citoyen ».

Les communes sont encore peu impliquées dans les projets éoliens. On peut citer les exemples de Villers-leBouillet avec Enercity et de Dour-Quévrain avec « Les moulins du haut pays », ou encore de Eeklo en Flandres. Ces derniers temps les implications communales (et intercommunales) se multiplient, souvent en cheville avec une ou plusieurs coopératives citoyennes.

Opposition ou participation ?

Les éoliennes soulèvent souvent l'opposition des riverains. Les motifs vont de la défense paysagère à des interrogations plus fondamentales sur le bien-fondé des éoliennes en termes énergétiques ou environnementaux. Les associations de riverains opposés aux éoliennes sont nombreuses⁽²⁾.

L'association Apere, « facilitateur éolien » de la Région wallonne, a recensé les pour et les contre des éoliennes dans une brochure⁽³⁾ éditée par la Région. Si certains arguments des opposants aux éoliennes sont fondés, leurs critiques sont cependant à relativiser sur d'autres points.

Cependant la prise en compte des réticences locales est nécessaire, à la fois pour respecter la démocratie et pour permettre l'acceptation de projets qui seront de toute façon de plus en plus nombreux. Les arguments des opposants doivent être écoutés sérieusement.

(2) Entre autres (la liste est loin d'être exhaustive) : « Vents de raison », « Eoliennes à tout prix ? », www.plainedevie.net... Elles se sont même regroupées en une fédération européenne, l'EPAW (European platform against windfarms - www.epaw.org).

(3) Région wallonne, « Eolien, rumeurs et réalités », www.apere.org/doc/Brochure_eolien_light.pdf

Les coopératives éoliennes partagent en partie les réticences des riverains, même s'ils n'acceptent pas tous les arguments des associations d'opposants⁽⁴⁾. Les responsables d'Émissions zéro plaident en particulier pour une planification régionale des sites, plutôt que la règle actuelle du « premier arrivé premier servi », qui mène à l'anarchie dans le choix des sites. Ils demandent aussi une participation citoyenne systématique.

Les coopératives éoliennes comprennent aussi qu'on s'oppose à l'implantation de hauts mâts dans son environnement, si on n'en retire aucun profit, si ceux-ci partent enrichir de lointains actionnaires. En pratique, l'implication de la commune ou des riverains a parfois permis de débloquent des dossiers. Par leurs participations, communes et riverains ont aussi un plus grand droit de regard sur les sites d'implantation (le nombre d'éolienne, leur taille, leurs caractéristiques techniques, les compensations environnementales...).

La course aux permis

Obtenir un permis n'est pas facile : parce qu'il faut trouver un site venteux qui respecte les nombreux critères d'implantation, parce qu'il faut obtenir l'accord d'un grand nombre d'acteurs, parmi lesquels les riverains et les communes, mais aussi parce que, les sites étant limités, la concurrence fait rage entre les acteurs pour obtenir les précieux permis.

Les conditions d'implantation des éoliennes sont assez strictes et doivent respecter un grand nombre de critères : couloir de vent bien sûr, mais aussi distance minimale par rapport aux habitations (350 mètres pour un mât de 60 mètres, dans le cadre 2003), impact environnemental, effets stroboscopiques limités (l'ombre des pales sur les maisons), respect des couloirs aériens civils ou militaires, proximité de lignes à haute tension ou de chemin de fer, possibilité de raccordement au réseau électrique, acheminement du

(4) Voir notamment cette carte blanche de Bernard Delville sur la notion de paysage : « Partage du paysage, partage des richesses », juin 2008. http://www.vents-houyet.be/carte_blanche_eoliennes.html

matériel, terrain disponibles (accord du propriétaire), nécessités de génie civil (géologie du sol), etc.

Une fois ces conditions réunies, il reste encore à obtenir l'accord de la commune, sur laquelle les riverains vont peser de tout leur poids s'ils jugent le projet négativement.

Enfin, une règle de « non co-visibilité » veut que deux parcs éoliens ne soient pas visibles ensemble d'un même point du territoire. Autant dire que les sites adéquats ne sont pas légion et qu'on se les arrache.

Le nouveau cadre de référence wallon

Cette « course aux permis » donne tout son sens à la discussion sur le nouveau cadre de référence wallon. Le gouvernement a annoncé au début de l'année son intention de revoir le cadre de référence actuel, qui date de 2002. La situation a bien changée depuis : les éoliennes se sont multipliées et ce n'est qu'un début, les acteurs sont également beaucoup plus nombreux et différents modèles ont émergé.

Le nouveau cadre serait établi fin 2010. Va-t-on réserver une part des éoliennes aux communes et aux coopératives « citoyennes » ? C'est là un des points principaux à trancher. La déclaration de politique régionale wallonne 2009-2014 mentionne bien cette volonté du gouvernement⁽⁵⁾. En pratique, les Ministres hésitent cependant à s'engager dans cette voie, car ils voient bien que le secteur n'est pas mûr. Quant aux communes, elles ne se pressent pas.

(5) La déclaration de politique régionale wallonne 2009-2014 mentionne (page 141) la volonté du gouvernement de « favoriser la participation citoyenne dans les projets de développement des énergies renouvelables (éolien, biomasse, bois-énergie ...) grâce à des formules adaptées telles que les coopératives ».

Edora, la fédération des développeurs privés, est prête à accepter une participation citoyenne obligatoire de maximum 20%, à condition qu'il s'agisse bien d'un maximum : si cette participation ne peut pas être atteinte, elle ne doit pas être limitante. Par contre, la part citoyenne peut bien sûr excéder 20% s'il se trouve des acteurs suffisants.

La fédération RESCoop défend pour sa part l'idée de « concessions de vent »⁽⁶⁾, sur le modèle de l'énergie hydraulique. Ces concessions, établies après un appel d'offres, prendraient en compte, entre autres, l'impact socioéconomique local des projets (plutôt que la plus-value financière) et la participation citoyenne (plutôt que « l'investisseur extérieur »). Pour la fédération, ceci aurait notamment comme avantages « *un frein à l'exode des plus-values générées par la production ; l'enrichissement de la Wallonie par une indépendance énergétique (...); un effet régulateur sur le coût de l'électricité produite localement; la création d'emplois corollaires* ».

RESCoop réclame en outre l'idée d'une planification régionale des sites éoliens. Aujourd'hui chaque développeur recherche les sites qui lui paraissent prometteurs et place ses éoliennes selon les terrains qu'il peut obtenir. Une planification permettrait de sélectionner les sites de manière plus rationnelle, mais également de phaser le développement des projets.

Enfin, sur le plan financier, RESCoop demande l'implication des outils publics d'investissement, avec la création d'un « *fonds régional wallon d'investissement pour les énergies renouvelables* » (par exemple en suivant le modèle de la CIW, la Caisse d'investissement wallon). La Région pourrait également donner sa garantie pour les investissements financés par les ménages. La fédération juge encore que l'octroi des aides publiques et des certificats verts pourrait dépendre de la plus-value socioéconomique des projets pour la Wallonie. En tout point, ces propositions s'inscrivent dans le cadre d'une souveraineté énergétique défendue par les coopératives éoliennes.

(6) RESCoop, « Position de la Fédération des coopératives citoyennes des énergies renouvelables pour le développement de 500 éoliennes en Wallonie », octobre 2010.

Pour les ministres (en particulier celui de l'Énergie), la priorité est d'atteindre l'objectif fixé de 500 éoliennes en plus en 2020. A ce stade, il semble que les pouvoirs publics n'envisagent pas de prendre les choses eux-mêmes en main, par exemple en lançant un emprunt ou en donnant la priorité aux communes.

Par contre, les critères d'implantation resteront sans doute assez stricts. Les comités de riverains sont attentifs à la question. Il faudrait aussi prendre en compte des situations nouvelles, notamment l'augmentation de taille et de puissance des éoliennes.

Que représente une éolienne en puissance ?

Puissance développée par une éolienne

La plupart des éoliennes implantées aujourd'hui ont une puissance nominale de 2 MW. Ceci correspond à la puissance déployée quand l'installation tourne à plein rendement. Mais le résultat final dépendra de la force du vent. Sur un an, on estime qu'une éolienne tourne à pleine puissance entre 2.000 et 2.700 heures par an en Wallonie – 2.200 en moyenne –, suivant la taille de la machine, les sites (d'où l'importance d'optimiser les implantations), ... En pratique, il est difficile de prévoir avec exactitude la production d'une éolienne et sa production devra toujours être compensée par d'autres modes de production, plus souples.

On sait cependant que l'on peut compter sur une production annuelle de 4 à 5 Gwh par an pour un mâât. Une telle production couvre la consommation d'électricité résidentielle de 1.400 ménages en Wallonie (la consommation moyenne en électricité d'un ménage wallon est de 3.500 kWh par an).

La puissance des machines ne cesse d'augmenter. Elle était de 0,5 MW il y a dix ans. Aujourd'hui certaines machines font 8 à 10 MW de puissance nominale.

La tendance consiste à implanter des éoliennes de plus en plus hautes : d'une part les vents sont plus forts et plus stables en hauteur ; d'autre part les rotors plus grands captent plus de vent (la puissance d'une éolienne est proportionnelle à la surface balayée par ses pales.) On réfléchit aussi à installer des éoliennes le long des autoroutes et des voies ferrées, ou encore en forêt.

Part de l'éolien citoyen en Wallonie

Même si la technologie affiche de beau taux de croissance, la part de l'éolien dans la production énergétique mondiale reste tout à fait marginale. Les éoliennes citoyennes représentent aujourd'hui une très faible partie des éoliennes installées en Wallonie. Dans les parcs installés à ce jour (chiffres Apere au 15 juin 2010⁽⁷⁾), la part des éoliennes citoyennes dans la puissance totale est d'environ 1,7% (mais de 5% si on y inclut *Aspiravi*, dont les actionnaires sont quatre intercommunales flamandes).

Avec les permis délivrés au 15 juin 2010 et qui doivent être mis en œuvre, cette proportion passera à 5,35%. Il y a donc une certaine montée en puissance. Mais on est encore loin des 2/3 rêvés pour les « partenariats public-privé-citoyen ».

En Flandre, les choses sont plus avancées, puisque la coopérative *Ecopower* affiche une croissance soutenue et couvre déjà 1% de la consommation résidentielle en électricité.

Part de l'éolien dans l'énergie globale

L'électricité produite à partir des éoliennes ne couvre encore qu'une faible partie de toute l'électricité produite et consommée en Belgique. Et l'électricité ne représente elle-même qu'un tiers de toute l'énergie consommée dans le monde. En réalité, sur le long terme, on sait que les énergies pro-

(7) « Statistiques de l'éolien en Région Wallonne (nombres d'éoliennes, puissance installée, parcs autorisés, etc ...) », chiffres au 15 juin 2010, http://www.apere.org/docnum/recherche/view_docnum.php?doc_filename=doc35_090202_statRW_public.pdf&num_doc=35 (consulté le 29 septembre 2010).

duites et consommées globalement resteront massivement d'origine fossile (charbon, pétrole et gaz), aux alentours de 90% ⁽⁸⁾.

Faut-il en conclure que les éoliennes ne sont pas une solution au réchauffement climatique ? A elles seules non. Mais nul ne prétend enrayer la croissance des émissions de CO₂ uniquement avec des éoliennes. Elles ne sont qu'une partie de l'alternative. Bien d'autres initiatives doivent être prises... à commencer par la baisse des consommations. C'est là que se trouvent les plus grands « gisements d'énergie » actuels !

Pour Dirk Vansintjan, co-fondateur de Ecopower, chacun doit faire sa part : les éoliennes citoyennes sont là pour couvrir la consommation résidentielle. « *L'industrie* (NDLR : qui consomme 85% de l'électricité en Belgique, en grande partie d'origine nucléaire) *doit développer elle-même ses solutions propres.* »

Toute l'électricité résidentielle avec deux éoliennes par commune !

Les acteurs de l'éolien citoyen, wallons comme flamands, soulignent d'ailleurs qu'il est possible de couvrir toute l'électricité résidentielle en Belgique avec des solutions durables : éoliennes, panneaux photovoltaïques, co-génération ou biomasse.

A titre d'exemple, les représentants d'Emission zéro affirment souvent que l'on pourrait financer toute la production d'électricité résidentielle en Wallonie avec de l'éolien, moyennant l'achat d'une action de la coopérative par chaque ménage wallon et l'implantation de 2 éoliennes par commune ! Incroyable... mais vrai !

(8) Notons à titre de comparaison que le nucléaire est lui-même une énergie marginale. Il couvre 6% des besoins énergétiques mondiaux et produit 17% de l'électricité dans le monde (cette proportion est toutefois bien plus élevée dans les pays européens). Voir http://agora.qc.ca/Dossiers/Energie_nucleaire. A long terme, ces proportions ne changeront pas. Et ce ne sont pourtant pas les nouveaux projets de centrales qui manquent...

Calcul par la production

Première affirmation : « avec 500 éoliennes (donc 2 éoliennes par commune), on couvre toute la consommation résidentielle wallonne en électricité ».

500 éoliennes
x 2,3 MW (production nominale moyenne des éoliennes modernes)
x 2.200 h de production annuelle (observation moyenne basse)
= Production annuelle totale : 2.530.000 MWh

À diviser par 2.450 kWh (consommation moyenne annuelle par ménage wallon : 3.500 kWh – 30% d'utilisation rationnelle de l'énergie ; estimation 2020)

= 1.032.653 ménages : à comparer à environ 1,1 millions de compteurs d'électricité en Wallonie (chiffres CWAPE 2003).

Calcul par le nombre d'actions

Seconde affirmation : « on peut financer ces 500 éoliennes avec une action d'Emissions zéro par ménage wallon ».

En posant que : 1 éolienne produit l'équivalent de la consommation résidentielle de 1.400 ménages (CWAPE)

Une éolienne coûte entre 3,5 et 4 millions d'euros (machine + aménagements).

Dont 20% en fonds propres : 750.000 euros à investir (en moyenne).

= Investissement nécessaire par famille (700.000/1.400) : 536 euros

MAIS la Région subsidie 10% de l'investissement total (3,75 millions d'euros). Voir notes ci-dessous.

= subside de 375.000 euros. Donc couvre la moitié des fonds propres

-> il reste à payer environ une part (269 euros) par ménage !

Pour ce prix là, on aura une production d'électricité résidentielle pendant 20 ans.

Note : Ce mécanisme d'aide à l'investissement est plafonné pour une même

structure. En pratique, cela ne change pas grand chose pour les coopératives, qui sont souvent créées localement. Mais des entrepreneurs privés multiplient eux aussi les structures pour continuer à bénéficier de ces subsides.

On constate cependant que cette « aide à l'investissement » couvre la moitié des fonds propres nécessaires à la construction d'une éolienne. Or cette aide représente de l'argent public. Elle est octroyée quelque soit la nature de l'investisseur (privé ou citoyen) ! Ne pourrait-on pas dès lors argumenter que cette aide soit transformée en participation publique ? Et « d'un seul coup », tout l'éolien wallon serait à moitié public... Reste à voir cependant si la Région en a les moyens, ou est prête à mettre les moyens.

Les acteurs de l'éolien citoyen

Une demi-douzaine de coopératives éoliennes sont nées ces dix dernières années.

Energie 2030 : les pionniers

Energie 2030 est une coopérative germanophone, active à la fois en région wallonne et en Allemagne. Elle a construit la première éolienne de Belgique, à Saint-Vith, en 1999. Mais elle a aussi beaucoup conseillé des particuliers pour l'installation de panneaux solaires. Depuis peu, Energie 2030 s'est lancée dans la fourniture de courant (via une deuxième structure, qui porte pourtant le même nom). La coopérative ne cherche toutefois pas à assurer elle-même la production d'électricité qu'elle vend. Energie 2030 assure par contre l'origine durable et/ou locale de son électricité.

Plus d'infos : www.energie2030.com (en allemand) et <http://www.energie2030.be/elec.html>

Vents d'Houyet : les pédagogues

Vents d'Houyet est sans nul doute l'acteur qui a le plus popularisé le modèle de la coopérative éolienne, en particulier avec le projet d'«éolienne des enfants». Au départ, l'ASBL⁽⁹⁾ «Vents d'Houyet» a construit une première machine payée à l'aide de fonds européens. Puis est venue «l'éolienne des enfants», propriété d'une coopérative à finalité sociale («Allons en vent»), dont les actionnaires sont 800 enfants. Enfin, une troisième machine a été érigée à l'aide de coopérateurs locaux.

(9) Ce statut était nécessaire pour bénéficier des fonds européens qui ont permis d'ériger la première éolienne. Les structures suivantes de Vents d'Houyet seront toutes des coopératives à finalité sociale.

Au départ, la construction de ces éoliennes répondait à une motivation écologique. Mais les trois machines ont rapporté des bénéfices inattendus. Ceci et d'autres subsides permettent aujourd'hui à Vents d'Houyet d'occuper 9 personnes, actives dans trois domaines : le développement de nouveaux projets éoliens (recherche de permis) ; la pédagogie des énergies renouvelables (avec « l'académie du vent ») et l'auto-construction.

Plus d'infos : <http://www.vents-houyet.be/>

Emissions zéro : les militants

Devant le succès du modèle de la coopérative éolienne, Vents d'Houyet a suscité la création de la coopérative Emissions zéro. Celle-ci devait permettre de disséminer le modèle, en collectant l'épargne pour de nouveaux projets. Pour ce faire, les administrateurs d'Emissions zéro ont multiplié les conférences et les interventions publiques, pour faire connaître leur modèle et convaincre des épargnants potentiels. A ce stade, la coopérative compte 1.400 membres et plusieurs milliers d'autres auraient montré « un intérêt sérieux », d'après Jean-François Mitsch, administrateur d'Emissions zéro qui s'occupe plus particulièrement des contacts avec les nouveaux coopérateurs. L'assemblée générale de la coopérative a récemment décidé qu'Emissions zéro va devenir fournisseur d'électricité, espérant ainsi suivre les pas d'Ecopower, le grand frère flamand qui a vu son nombre de membres croître nettement à partir du moment où il est devenu le fournisseur le plus vert... et le moins cher de Flandres. Emissions zéro devrait bientôt engager du personnel.

Enfin et surtout, Emissions zéro va construire ses premiers éoliennes. Trois projets sont en cours : un à Douvroux (via la coopérative « les Moulins du Haut pays » en partenariat avec les communes), un autre à Tournai et enfin une participation au nouveau parc de Mesnil-Saint-Blaise : 4 nouvelles machines y sont en projet, en partenariat avec la commune de Houyet et Ecopower. D'autres projets sont en développement.

Plus d'infos : <http://www.emissions-zero.be/>

Enercity : le modèle du partenariat « public-privé-citoyen »

Enercity est le premier exemple de partenariat « public-privé-citoyen », puisque la coopérative (à finalité sociale) associe un promoteur privé désireux d'agrandir un parc existant, la commune de Villers-le-Bouillet et des riverains. En pratique, les parts de ces derniers sont abritées dans la coopérative Energie 2030, qui a donc pris une participation au projet. Enercity possède une éolienne, propriété de la commune à 80%. Raphaël Dugaillez, administrateur-délégué d'Enercity, estime que le montage va rapporter à l'entité de Villers-le-Bouillet « *entre 1,5 et 2 millions d'euros sur 20 ans* ». Enercity souhaite maintenant essayer son modèle, mais également faire de nouveaux investissements dans d'autres sources d'énergie renouvelable.

Plus d'infos : <http://www.enercity.be/>

Ecopower : la grande soeur flamande

Ecopower⁽¹⁰⁾, c'est la « success story » de l'éolien coopératif. Fondée en 1991, elle a commencé par la mise en production de quatre petites centrales hydrauliques. Puis sont venues trois premières éoliennes à Eeklo, en 2001 et 2002. En 2003, Ecopower est devenu fournisseur d'électricité et, depuis, sa croissance n'a plus cessé. La coopérative offre 6% de dividendes et vend l'énergie la moins chère de Flandres, verte qui plus est.

Elle compte déjà plus de 28.000 membres et en accueille 6 ou 700 nouveaux chaque mois. La demande est si importante que les candidats doivent attendre six mois pour devenir clients car Ecopower veut pouvoir produire toute l'électricité qu'elle vend. Elle doit donc sans cesse augmenter ses capacités. En pratique, Ecopower couvre 1% du marché de l'électricité résidentielle en Flandres et ambitionne de servir 10% de ce marché en 2023.

(10) Voir www.ecopower.be (en néerlandais). Pour une présentation en français de Ecopower, voir notamment « Les atouts d'Ecopower : 100% vert et 28.000 coopérateurs », in *Imagine* n°81, septembre-octobre 2010, pages 42-43.

Ecopower investit donc sans cesse dans de nouveaux projets. Outre l'éolien, elle fonde beaucoup d'espoirs sur une grande centrale photovoltaïque décentralisée. Elle investit encore dans la co-génération et la biomasse.

Mais l'action d'Ecopower va au-delà, car elle veut aussi soutenir le mouvement coopératif dans son ensemble, et pas seulement dans l'éolien. Au niveau belge, Ecopower soutient le projet de fédération des coopératives éoliennes, REScoop. Elle est co-proprétaire dans plusieurs projets éoliens en Wallonie initiés par des coopératives, pour aider le lancement de celles-ci. Parfois Ecopower apporte aussi sa garantie bancaire. Elle est également prête à offrir à ses petites sœurs wallonnes son expertise en termes de distribution d'électricité, de communication... Et elle procède de même au niveau européen : elle a soutenu des projets en France (Bretagne). Enfin, elle est une des chevilles ouvrières du projet de fédération européenne des coopératives éoliennes.

Ecopower croit fondamentalement au modèle coopératif, « *véritable alternative face au capitalisme en crise* » pour Dirk Vansintjan, son co-fondateur. Ecopower offre en tout cas un beau modèle de développement pour les autres coopératives éoliennes.

Plus d'infos : www.ecopower.be (en néerlandais)

Edora et ODE-Vlaanderen : les fédérations « des grands »

Edora et ODE-Vlaanderen sont les fédérations qui rassemblent tous les acteurs des énergies renouvelables dans les deux grandes communautés du pays. Toutes les formes d'énergies renouvelables y sont représentées, de même que toutes les formes d'entreprises, c'est-à-dire principalement des entreprises classiques. De grands groupes comme Electrabel, SPE ou Nuon en sont membres. Ils y pèsent bien sûr de tout leur poids.

Un certain nombre de coopératives éoliennes étaient jusqu'ici membres d'une de ces deux fédérations, « faute de mieux ». Elles ne s'y sentaient pas

convenablement représentées et n'avaient que peu d'affinités avec des grands groupes, dont certains sont des acteurs majeurs du nucléaire. Elles ont donc décidé de créer leur propre fédération : REScoop.

Plus d'infos : www.edora.be (en français) et www.ode.be/ (en néerlandais)

La fédération REScoop : belge et puis européenne

Pour exister en tant qu'acteur à part face au politique, mais aussi pour se renforcer, les coopératives éoliennes ont décidé de créer leur propre fédération. Elle s'appelle REScoop, « RES » signifiant « *renewable energy source* » (« sources d'énergie renouvelable »).

En pratique, la fédération vient de naître, avec 7 membres. Elle a d'emblée présenté une position fort argumentée concernant le nouveau cadre de référence wallon (voir ce point). Outre certaines des coopératives présentées ici, elle compte encore la coopérative flamande *Beauvent* (ainsi bien sûr que *Ecopower*), la coopérative hennuyère *Clef* et la coopérative *Courants d'air*. REScoop demande par ailleurs que le gouvernement soutienne le mouvement coopératif citoyen avec l'aide d'un « facilitateur citoyen ».

Au niveau européen, les choses se mettent aussi en place, petit à petit. Deux rencontres ont déjà été organisées au Parlement européen, entre des acteurs de 8 pays. Les coopératives belges se sont fort impliquées dans ce projet de rassemblement et *Ecopower* a même décidé d'y consacrer des moyens. A ce jour, 400 coopératives actives dans les énergies renouvelables ont été répertoriées en Europe. Et ce n'est sans doute qu'un début.

Plus d'infos : www.rescoop.be

Apere : l'association de promotion

L'association indépendante Apere (association pour la promotion des énergies renouvelables) est un acteur à part. Elle n'est pas porteuse de projets d'énergie renouvelables, mais, comme son nom l'indique, elle en fait la promotion. Elle rassemble des associations environnementales et des centres de recherche universitaires. Suite à son expertise technique et à son indépendance par rapport aux autres acteurs, elle a été nommée « facilitateur éolien » pour la Région wallonne. Elle a développé différents sites web spécialisés, chacun consacré à un aspect des énergies renouvelables.

Plus d'infos : www.apere.org

Les défis pour l'éolien citoyen

Pour les coopératives éoliennes, le premier défi réside clairement dans la nécessité de professionnaliser les structures. Si les structures actuelles maîtrisent bien les étapes techniques et financières pour l'obtention d'un permis et la construction d'un ou deux engins, il leur reste à rassembler les capitaux et les compétences pour mener à bien plusieurs dizaines de dossiers de front. On est encore loin du compte, même si les acteurs sont bien conscients de cette problématique.

Or le temps presse, car le mouvement s'accélère et le nouveau cadre de référence wallon va bientôt fixer les règles pour les dix prochaines années. Le secteur est en effet en proie à une course de vitesse, entre les « citoyens » qui doivent rapidement lever d'importants capitaux s'ils veulent avoir une part significative de la ressource vent, et le privé qui n'entend au contraire leur laisser que la portion congrue.

Faut-il croître à tout prix ? C'est aux membres de ces coopératives (et aux responsables des communes) de répondre. Mais leur motivation est aussi une réappropriation locale des ressources énergétiques. Pour cela, il ne suffit pas de le souhaiter, il faut aussi s'en montrer capable. Dans ce cas, il est urgent de présenter un modèle fiable, aisé à répliquer, et de s'en donner les moyens.

D'un autre côté, les défis sont si nombreux et les enjeux si énormes qu'on se demande pourquoi ce sont de simples citoyens qui devraient les relever seuls. En clair, que font les pouvoirs publics ? L'enjeu d'une souveraineté énergétique s'avère crucial en ces temps de pétrole raréfié. Pourquoi les choix politiques reviennent-ils à vendre la toute grande part de l'éolien à des groupes privés ? Jusqu'ici c'est bien ce qui s'est passé. Et rien n'indique qu'une autre direction va être suivie.

Professionnaliser les structures

D'ici 2020, il pourrait y avoir jusqu'à un millier de machines en plus en Wallonie, même si la Région vise officiellement 500 éoliennes de plus. Si seulement 20% de ces machines sont « citoyennes », cela signifie que les coopératives, et éventuellement les communes, doivent rassembler 100 millions d'euros de fonds propres. C'est gigantesque. A titre de comparaison, Emissions zéro a rassemblé 1,5 million d'euros en 3 ans, Ecopower 25 millions en 6 ans et la CIW... 69 millions en 15 jours en Wallonie.

Certes le mouvement de coopératives éoliennes s'accélère. Mais cela prendra encore du temps avant de parvenir à rassembler 100 millions d'euros. Or certains acteurs plaident pour des partenariats « public-privé-citoyen », où chacun des trois acteurs recevrait un tiers des participations. Soit 66% pour les « citoyens ». Sont-ils prêts à relever un tel défi, en dix ans, sachant qu'un projet éolien nécessite entre 3 et 6 ans de maturation ? Aujourd'hui, les moyens manquent, tant en ressources humaines que financières.

Derrière la question financière se cache donc le véritable enjeu pour les coopératives éoliennes, celui de la professionnalisation des structures. Les choses bougent, mais lentement.

Les coopératives éoliennes sont dans une phase de transition critique : elles ne sont pas encore assez grandes pour engager vraiment, et ce n'est pas leur faute si la révision du cadre éolien wallon a lieu aujourd'hui. Ecopower elle-même n'a commencé à engager du personnel qu'en 2003, quand elle est devenue fournisseur d'électricité. Mais avec l'accélération du mouvement, l'engagement du personnel sera indispensable, à la fois pour suivre des projets beaucoup plus nombreux et accueillir de nouveaux coopérateurs en nombre.

Reste aussi à rassembler les compétences nécessaires. Il faut des talents « commerciaux » et de communication, pour « vendre » le projet et rassembler l'épargne. Mais également un grand nombre de compétences financières (comptabilité, gestion, négociation d'un emprunt...) et « entrepre-

neuriales » : suivi du choix du site, des mesures de vent, puis de la demande de permis, choix d'un partenaire technique et de bureaux d'étude, achat de l'éolienne et placement, contacts avec la commune et les riverains, négociation du raccordement électrique...

Enfin, la professionnalisation doit aussi concerner les conseils d'administration. La gouvernance des nombreuses structures coopératives créées au fil des projets est devenue une priorité. Il s'agit à la fois d'assurer la pérennité sur le long terme, mais également de conserver les objectifs de départ dans une phase de professionnalisation.

Multiplication des structures : mutualiser les moyens

Certains mentionnent parfois un « nouveau mouvement coopératif » pour parler des éoliennes citoyennes. Mais ce « mouvement » n'est porté aujourd'hui que par 4 ou 5 structures, dont la plupart des membres actifs sont des administrateurs bénévoles. Ceci peut-il perdurer sur le long terme ? Comme avec les circuits courts, l'épuisement peut gagner les plus motivés. Or, de par la nature de leurs activités, ces structures doivent tenir sur le long terme (25 ans minimum). Ici, à nouveau, le besoin de professionnalisation va se faire sentir.

Or, du côté wallon, les structures sont appelées à se multiplier, suite à la nouvelle réglementation sur les aides à l'investissement, qui impose un plafond aux montants qu'une même structure peut recevoir. Cette règle peut favoriser la création de coopératives locales. Mais elle multiplie aussi les moyens nécessaires au lancement d'autant de coopératives, en particulier les moyens humains et la bonne gouvernance des structures.

Si la multiplication des structures est inévitable, alors les coopératives éoliennes wallonnes doivent sérieusement envisager de mutualiser certaines de leurs capacités et de leurs savoir-faire (et de leur personnel, à terme?), et de travailler en réseau pour développer ensemble des projets, faire ensemble appel à l'épargne, etc. La fédération REScoop pourrait intervenir à ce niveau.

Cette « complicité dans la diversité » pourrait d'ailleurs faire émerger deux grands modèles-type. Il y aurait la coopérative citoyenne et les partenariats public-citoyen. Chaque modèle devrait être présenté de manière à pouvoir être facilement répliqué : statuts type, plan financier, outils pour la collecte de l'épargne, aide pour la recherche de permis et le développement.

Quant à la fourniture d'électricité, les coopératives éoliennes n'ont-elles pas intérêt à faire émerger un « champion », une seule structure (ou une seule marque) qui distribuera l'électricité produite par toutes les structures ? Or trois structures au moins disent vouloir se lancer dans cette activité... Il serait sans doute utile que les acteurs s'entendent pour passer si possible par un même canal. Cela limiterait les coûts d'infrastructure et de gestion.

Développer le financement : un modèle crédible, une communication professionnelle

La question du financement est cruciale : il faudrait multiplier les moyens actuels par 30 ou 50. Malheureusement, les capacités actuelles de l'économie sociale en apports de capitaux sont assez faibles (on parle bien ici de l'apport en fonds propres, en « capital risque », et non pas de la part empruntée auprès de banques) .

Les coopératives agréées ou à finalité sociale ont cependant l'avantage de pouvoir effectuer des appels publics à l'épargne sans demander l'autorisation de la CBFA⁽¹¹⁾. Pourquoi ne pas envisager le développement de coopératives spécialisées dans l'appel à l'épargne citoyenne pour les projets éoliens (ou autres) ? C'est un peu le rôle que s'est donné Emissions zéro. Mais encore faut-il convaincre un grand nombre de personnes et donc présenter un modèle solide.

(11) Commission Bancaire, Financière et des Assurances

Un modèle convaincant et crédible

Jean-François Mitsch, administrateur d'Émissions zéro, croit beaucoup à la transposition du modèle d'Ecopower pour les coopératives éoliennes wallonnes : après la production, avec la fourniture d'électricité le modèle coopératif démontre tout son intérêt au citoyen lambda. L'assemblée générale d'Émissions zéro a pris en 2010 la décision stratégique de devenir fournisseur. Mais, même dans ce cas, la croissance pour Copower a été lente. Et il faut encore réussir l'étape de la distribution.

Des moyens en conséquence

Une fois le modèle arrêté, il faut le faire connaître. Rassembler un capital important au travers de petites parts s'apparente assez vite à un travail de bénédictin, surtout s'il repose sur le bénévolat. Ici encore le besoin de professionnalisation se fera sentir. La mutualisation des efforts pourrait donc être très utile. La publicité dans les grands médias coûte extrêmement cher... et n'est pas forcément nécessaire. Si le modèle est crédible et convaincant, l'expérience prouve que le bouche à oreille suffit.

Par contre, il serait utile d'organiser des conférences un peu partout. Ici la multiplication des structures locales peut servir, en permettant de multiplier les moyens. Mais à condition de présenter chaque fois le même modèle, de tenir des discours cohérents entre eux. La fédération REScoop pourrait jouer un rôle intéressant en la matière.

Des outils de communication professionnels

Une bonne communication, ce n'est pas seulement une question de personnel, c'est aussi une question de méthode. Quelques coopératives éoliennes ont des sites web bien faits. Pour d'autres, par contre, leur vitrine web s'apparente à un casse-tête. Les sites web qui présentent le modèle des éoliennes citoyennes composent pour l'instant un dédale d'une demi-douzaine de blogs, manifestement déployés dans une optique plus militante que pédagogique.

Le site d'une entreprise ne doit pas être un blog, dont le contenu varie suivant l'actualité et les humeurs du webmaster. Il faut des pages fixes, dans une structure claire, qui présentent avec efficacité les activités de l'entreprise. S'il y a bien un élément qui pourrait être facilement amélioré, c'est celui là. Enfin, en matière de chiffres, les approximations n'ont pas bonne presse et nuisent à l'ensemble des acteurs.

Rencontrer les craintes des riverains

Les oppositions de riverains ont arrêté plus d'un projet. Qu'on soit d'accord avec leurs arguments ou pas, il est important de les prendre au sérieux, surtout pour des structures coopératives : c'est une obligation démocratique. En particulier, l'implantation des moulins doit faire l'objet d'une concertation avec les riverains : après tout, c'est leur environnement. A ce sujet, la politique actuelle de la Région wallonne pose problème. En donnant la priorité à de grands parcs (pour éviter le « mitage » du paysage), les nuisances se concentrent et...les résistances se multiplient.

Un élément joue ici en faveur des coopératives éoliennes : en offrant aux riverains d'être partenaires du projet, d'influencer sur son implantation, et plus tard de toucher des dividendes (voire plus tard encore d'obtenir de l'électricité moins chère), on change évidemment la donne. En pratique, la participation citoyenne aux parcs a débloqué plus d'un dossier. Elle permet les échanges de points de vue et notamment d'aborder une vision globale de l'environnement : *« Ne faut-il pas relativiser les nuisances ? », se demande Dirk Vansintjan. Les éoliennes font un peu de bruit, c'est possible. Mais elles n'émettent pas de CO₂ et elles ne génèrent pas de déchets nucléaires. Que veut-on ? Continuer à polluer pour des millions d'années ? ».*

Une rentabilité menacée ?

La rentabilité élevée des projets éoliens (et des autres mécanismes de production d'énergie renouvelable) est surtout due au mécanisme des certifi-

cats verts. En pratique, le coût du système pèse sur l'utilisateur final, ce qui fait grincer les dents des entreprises, qui consomment 85% de l'électricité dans notre pays et qui paient donc le gros de l'addition.

Par ailleurs, la rentabilité élevée des projets n'a pas échappé à la CREG⁽¹²⁾, qui est chargée de surveiller le marché des certificats verts. Le régulateur fédéral a récemment publié une étude qui souligne la rentabilité élevée de certains projets et avance une série de propositions pour améliorer la situation actuelle⁽¹³⁾. La CREG regrette aussi que le mécanisme des certificats verts soit différent entre chaque région et au niveau fédéral.

A ce stade, on ne parle donc pas de réviser le dispositif des certificats verts. Mais ce n'est pas impossible. Il n'est pas sûr, toutefois, que cela change radicalement la donne. D'une part, les projets approuvés ont leurs certificats verts garantis pour 15 ans. D'autre part, les Etats devront de toute façon continuer à promouvoir les énergies renouvelables d'une manière ou d'une autre. Enfin, avec un prix de l'énergie que tout le monde voit augmenter à long terme, les énergies renouvelables finiront probablement par être rentables sans aide.

Au niveau européen, la plupart des pays ont opté pour un mécanisme de « *feed-in tariff* », c'est-à-dire un supplément (variable selon les situations) au prix de chaque kWh produit. Dans une étude comparative, ce mécanisme est jugé par la Commission européenne comme étant le plus efficace. C'est d'ailleurs le modèle en vigueur en Allemagne et en Espagne, deux des pays où l'éolien et les énergies renouvelables se développent le mieux.

D'une façon plus générale, si la rentabilité des projets éoliens devait être remise en question, les banques demanderaient beaucoup plus de garanties, donc plus de fonds propres. Cela réduirait d'autant le poids de l'emprunt mais obligerait à trouver plus de coopérateurs au départ.

(12) Commission de Régulation de l'Électricité et du Gaz.

(13) CREG (Commission de régulation de l'énergie et du gaz), « Etude relative aux différents mécanismes de soutien à l'électricité verte en Belgique », 20 mai 2010, 91 pages.

La fourniture d'électricité

Plusieurs coopératives éoliennes songent à devenir distributeurs d'électricité. L'aspect ultra-technique du « *balancing* » (équilibre en temps réel de la production et de la demande sur les réseaux) sera sous-traité à des sociétés spécialisées. Par contre, la commercialisation, le suivi des contrats de fourniture, la comptabilité, le service après-vente... constituent de nouveaux métiers⁽¹⁴⁾ pour les coopératives.

Pour vendre de l'électricité 100 % verte, être fournisseurs obligera aussi, à terme, à multiplier les sources d'énergie renouvelables. Car les productions d'énergies éolienne et photovoltaïque ont pour défaut d'être fluctuantes (et imprévisible pour l'éolien). Qui plus est, le photovoltaïque produit en journée alors que la majeure partie des besoins résidentiels se concentrent en soirée et le matin. Faute d'autres sources d'énergies vertes à la production plus stable ou plus prévisible, il faut aujourd'hui recourir à des centrales thermiques (TGV) pour équilibrer production et demande.

La diversification des sources d'énergie

Pour cette raison, les coopératives éoliennes songent effectivement à diversifier leurs sources d'approvisionnement. Beaucoup promeuvent déjà les panneaux photovoltaïques. La plupart étudient d'autres possibilités : petites centrales hydrauliques, cogénération, biométhanisation, géothermie, etc.

Les projets hydrauliques ont pour avantage de développer un niveau de puissance constant. Mais il reste peu de sites équipables et ce sont souvent de petits moulins, dont la puissance est faible comparée à celle d'une éolienne. A grande échelle, la géothermie n'a pas beaucoup de potentiel chez nous. Quant à la cogénération, elle offre de bons rendements mais doit par définition être couplée à une source d'énergie primaire.

(14) Ecopower met toutefois son expertise en la matière à la disposition de ses partenaires qui souhaitent se lancer dans la distribution.

A terme, beaucoup estiment que la biométhanisation (ou biogaz) possède le plus de potentiel. Par contre elle demande de gros investissements. Et il faut bien sûr une bonne coordination avec les producteurs agricoles et sylvicoles. On verrait donc bien un acteur communal intervenir dans cette filière, peut-être dans le cadre de « partenariats public-citoyen » ? A ce sujet, beaucoup de regards se tournent vers la commune luxembourgeoise de Bechkerich, pionnière dans ce domaine.

L'accès et la participation financière

Concernant l'éolien citoyen, un débat oppose tenants des coopératives et partisans des communes.

Ces derniers font valoir que, s'il s'agit de promouvoir la participation citoyenne dans les énergies renouvelables, alors les communes seraient mieux placées pour ce faire que des coopératives car la commune représente tout le monde, « *même l'usager de CPAS* ». En effet, en termes de participation, une coopérative a un grand désavantage : il faut avoir un minimum d'épargne pour pouvoir en acquérir des parts. Ne risque-t-on donc pas de limiter l'accès des coopératives éoliennes aux plus nantis ? Ceci pose d'autant plus question que le rendement financier de ces structures n'est pas marginal.

Pour répondre à ce défi, les coopératives citoyennes limitent en général le nombre de parts qu'un seul investisseur peut acquérir. Chez *Vents d'Houyet*, les parts sont d'abord proposées aux riverains du projet. Si ça ne suffit pas à constituer le capital, on propose les parts à l'extérieur, mais avec un quota d'une part par personne au maximum. Si cela ne suffit pas encore, on permet l'achat d'une deuxième part, puis d'une troisième... jusqu'à ce que la somme voulue soit atteinte.

Par ailleurs, les coopératives cherchent à relativiser le montant à épargner. Symboliquement, les actions d'Emissions zéro ou d'Energycy coûtent 260 euros l'unité, soit une épargne de 5 euros par semaine. Mais épargner 20 euros par mois, c'est parfois encore trop pour un allocataire social.

Emissions zéro veut donc aller plus loin. Une fois que la coopérative sera fournisseur, elle pourra offrir une ristourne sur ses prix à ses membres. On pourrait donc imaginer qu'une personne sans épargne devienne coopératrice en payant sa part avec sa ristourne... qu'elle ne recevra pas jusqu'à ce qu'elle ait constitué l'épargne suffisante⁽¹⁵⁾. Ceci pourrait durer un an ou deux. Dans le même ordre d'idée, on peut imaginer un « micro-crédit éolien » qui financerait l'achat d'une ou plusieurs parts et qui serait remboursé à l'aide des dividendes de ces actions.

Mais, même avec ces deux modèles, le candidat coopérateur sans épargne doit malgré tout payer, *in fine*, le même prix qu'un autre⁽¹⁶⁾. Les CPAS pourraient payer pour les allocataires sociaux, via des chèques énergies renouvelables... Emissions zéro a aussi proposé que les écochèques puissent servir à acheter des parts de coopératives éoliennes ou autres. Jusqu'ici cette proposition n'a pas été acceptée.

La participation publique dans les parcs éoliens a donc du sens (d'autant qu'elle peut rapporter aux communes). Mais, même si l'investissement était tout à fait rentable pour elles, les communes en auront-elles l'envie aujourd'hui, en ces temps de vaches maigres budgétaires ?

Faire de ses clients des coopérateurs

Sur le long terme, la longévité des coopératives éoliennes tiendra autant à leurs activités qu'à la vitalité de la fibre coopérative chez leurs membres. En devenant fournisseurs d'électricité, les coopératives éoliennes offriront un produit dont la rentabilité financière est alléchante. Comment faire dès

(15) Se pose toutefois un problème technique, car la ristourne épargnée devra bien être produite. En pratique, cela signifie qu'un coopérateur qui achèterait deux actions « avancera » la ristourne d'un « candidat coopérateur gratuit ». Ceci est possible puisque celui qui possède plusieurs actions ne touchera de toute façon qu'une seule fois la ristourne, sur le tarif de son électricité.

(16) Il doit malgré tout apporter le patrimoine, sans bénéficier dans le premier temps des « fruits de son achat ». Ce faisant, il paie donc le prix de son absence de patrimoine, ce qui n'est pas très égalitaire. Les inégalités de patrimoine sont en effet la principale composante des inégalités de richesse.

lors pour que leurs membres ne soient pas juste des clients, pour que perdure l'esprit original de la coopérative ? Ceci est également important pour assurer le renouvellement des conseils d'administration, à long terme⁽¹⁷⁾.

D'une manière plus générale, on peut dire que les coopératives éoliennes, si elles parviennent à décoller en Wallonie, ont la possibilité de susciter un nouveau mouvement coopératif. Il y a là un enjeu de toute première taille pour l'économie sociale.

Pour les enjeux de très long terme, les échanges avec les coopératives d'autres pays peuvent aussi apprendre beaucoup. Certaines coopératives d'électricité italiennes ou espagnoles existent depuis plus de cent ans. Dans ces conditions, comment garder l'esprit de la coopérative ; comment perdurer, tout simplement ? Ces enjeux ne sont pas marginaux pour un secteur dont l'activité s'inscrit, par nature, dans la durée.

(17) Ecopower l'a bien compris. « Notre première mission est de transformer nos clients en coopérateurs, explique Dirk Vansintjan. Les gens viennent d'abord chez nous pour avoir l'électricité la moins chère. D'emblée, nous leur donnons aussi de l'information, nous leur disons comment réduire leur consommation d'électricité, dès le premier coup de téléphone ! Plus tard ils reçoivent un dividende... Ils ne s'y attendent pas toujours, ils pensaient être clients. Et c'est du 6%. Donc s'ils n'ont qu'une action, ils vont peut-être en acheter une deuxième... Et puis ils vont être invités à l'assemblée générale. De nouveau, c'est inhabituel. Et certains vont venir voir. Là ils vont apprendre qu'il y a d'autres sources d'énergie propres, qu'ils peuvent contribuer au mouvement en plaçant des panneaux solaires... ou en contribuant à la coopérative. »

Conclusion

Les coopératives éoliennes jouissent d'un potentiel important. Mais, pour le réaliser, elles doivent impérativement se professionnaliser et mutualiser une partie de leurs moyens. Pour inspirer la confiance d'un grand nombre de coopérateurs potentiels, il ne suffit pas de communiquer. Il faut développer un modèle solide, qui prouve sa viabilité et sa capacité à perdurer sur le long terme. Une piste serait également de développer une structure spécialisée dans la collecte d'épargne pour les coopératives d'énergie renouvelable.

Pour réaliser le potentiel, le passage à la fourniture d'électricité pourrait être une étape déterminante. Mais la croissance restera de toute façon lente. Quelle que soit la part qu'elles prennent, ou que leur réserve le nouveau cadre de référence wallon, les coopératives éoliennes devront, en priorité, renforcer leurs capacités et tâcher de travailler le plus possible en commun.

Le développement de capacités financières avec la levée de fonds, sera crucial ainsi que la présence de structures capables de collecter l'épargne (certaines existent). Il importe ici encore de se professionnaliser pour développer un modèle solide et crédible et se doter des moyens pour réunir les permis nécessaires.

Gagner l'appui des communes (pour le financement) et des riverains (pour les sites et la participation) sera un atout capital, pour lequel les coopératives sont *a priori* bien placées. Leurs propositions pour le nouveau cadre de référence wallon vont en ce sens. Une stratégie pourrait donc être, pour elles, de s'allier avec les communes pour obtenir systématiquement une part citoyenne dans tous les nouveaux parcs demandés par le privé. Mais aussi pour trouver là des partenaires pour se développer, et pas seulement dans l'éolien.

Car les coopératives citoyennes ne peuvent pas se limiter à la ressource vent. D'autres sources d'énergie sont à développer. Avec la biométhanisation, on voit la possibilité de créer des ponts entre des projets agricoles et des

projets énergétiques, qui plus est avec l'implication des communes. Les panneaux solaires permettent d'envisager une vaste « centrale décentralisée ». La cogénération offre également des perspectives. Tout ne se joue donc pas dans l'éolien. Mais ces nouveaux projets demanderont eux aussi de nouvelles ressources financières.

Comment réussir l'appropriation citoyenne des énergies renouvelables sans, d'une part, une professionnalisation accélérée des structures existantes et, d'autre part, une implication beaucoup plus forte des pouvoirs publics ? Le premier élément dépend des acteurs eux-mêmes (et d'éventuels entrepreneurs d'économie sociale qui viendront les seconder) ; le second de nos représentants politiques... c'est-à-dire pour partie de nous-mêmes.

Un enjeu de taille pour l'économie sociale

Il y a bien sûr une autre façon d'envisager les choses : refuser la course, refuser de devoir croître et se professionnaliser sous la pression des événements. C'est une option légitime et défendable. Mieux vaut peut-être construire patiemment quelques coopératives solides que de courir... après des moulins. Gagner lentement en sérénité, et peut-être aussi en efficacité, c'est aussi « faire économie ».

Quel que soit l'avenir réservé aux coopératives éoliennes, elles ont déjà accompli une bonne partie du chemin. Les coopératives éoliennes ébauchent le remplacement des énergies polluantes. Mais, pour l'économie sociale, à laquelle elles appartiennent sans conteste, elles font plus que ça : elles revitalisent le modèle des coopératives, celui d'une action économique d'ampleur, portée par un groupe de personnes qui agissent collectivement. Dans le cas des énergies renouvelables, ces personnes sont motivées à la fois par des enjeux environnementaux mais également politiques : il s'agit de s'approprié (ou réapproprié) des ressources locales, plutôt que de les voir gonfler la rente des acteurs privés.

Les coopératives d'énergies renouvelables possèdent clairement un potentiel de mobilisation, par le projet politique qu'elles portent, par les moyens qu'elles offrent, par le nombre de personnes qu'elles doivent impliquer. Pourquoi ne pas récupérer une souveraineté énergétique, au moins partielle, avec cette ressource naturelle qu'est le vent ? Pourquoi laisser cette manne à des investisseurs privés, à de grands groupes énergétiques ? En d'autres mots, pourquoi ne pas envisager un éolien « 100% citoyen » ?

Face à de tels enjeux, la vacuité des pouvoirs publics est affligeante. Ils se sont jusqu'ici contentés d'organiser un « marché » des certificats verts. Ils n'essaient pas de se saisir d'une part (voire de la totalité) de ce nouveau marché. Qu'ils soient ou non convertis au néolibéralisme, ils pourraient vouloir développer la souveraineté énergétique de leur région, mais également ne pas laisser partir les bénéfices qui découlent de ces nouvelles technologies.

Des citoyens n'ont pas attendu pour agir. Il y a là un enjeu fondamental pour l'économie sociale. Peu importe que les acteurs actuels ne soient pas encore parfaitement mûrs. Pour l'économie sociale, il est primordial d'accompagner ces acteurs, de les conseiller et d'investir dans ces nouvelles structures.



5

(Les systèmes
d'échange local)

Les systèmes d'échange local

Bernard Bayot, Directeur du Réseau Financement Alternatif

Introduction

Les systèmes d'échange local (SEL) sont une des déclinaisons des systèmes monétaires alternatifs qui fleurissent depuis quelques décennies. Ils permettent à leurs membres de procéder à des échanges de biens, de services et de savoirs, sans avoir recours à la monnaie officielle.

En Belgique, les SEL ne visent pas tellement un impact économique, ils veulent plutôt favoriser une cohésion sociale et une relocalisation de l'économie. Ils ne visent donc pas, *a priori*, à lutter contre la pauvreté, mais se caractérisent plutôt par une recherche prioritaire de convivialité et de collectivité.

Parmi les enjeux pour les SEL, on peut noter leur faible structuration et le bénévolat qui soutient leur fonctionnement. Mais ces éléments font aussi partie intégrante de leur projet.

Historique

Les premières associations contemporaines par le biais desquelles des personnes échangent services et biens au moyen d'une comptabilité interne tenue en une monnaie propre ont émergé formellement en 1983, après plusieurs années de gestation et de tâtonnements, sous la forme des LETS (Local Exchange and Trading Systems) au Canada.

Ces organisations appartiennent à la catégorie plus large du localisme monétaire⁽¹⁾, caractérisée par l'organisation d'une localisation des échanges au sein d'un espace spécifique, au moyen d'une adaptation du système monétaire existant ou de la construction d'un système monétaire ad hoc.

(1) Blanc, 2002.

Les LETS ou systèmes d'échange local (SEL), qui nécessitent un système monétaire adapté, se construisent donc à côté du système monétaire classique. Pour bien en comprendre la portée, il convient de s'attarder d'abord à ce dernier.

Système monétaire classique

On le sait, la monnaie est l'un des piliers sur lesquels repose la souveraineté des États modernes. Mais de quoi s'agit-il exactement ? La monnaie est un bien auquel on attribue traditionnellement trois propriétés fondamentales. D'abord il sert de numéraire, c'est-à-dire qu'il permet de payer un bien ou un service que l'on acquiert. A cet effet, il doit donc être facile à transporter. Ensuite, c'est une réserve de valeur, ce qui signifie qu'il garde à peu près la même valeur d'un jour à l'autre. Pour cela, il doit être durable ou facilement renouvelable, propriété qui peut être affectée par ce que l'on appelle l'inflation, à savoir une perte du pouvoir d'achat de la monnaie. Elle se traduit par une augmentation générale et durable des prix. En d'autres termes, en cas d'inflation, je ne peux plus obtenir, d'un jour à l'autre, avec la même unité monétaire, par exemple un euro, qu'une quantité moindre de biens et de services.

La troisième propriété fondamentale de la monnaie est celle d'unité de compte : un euro a la même valeur qu'un autre euro et donc ils sont interchangeables.

Avec ces trois propriétés, la monnaie permet un échange très supérieur à ce qu'autorisent d'autres formes, comme le troc. Or cette fonction première est aujourd'hui gravement mise en cause par les phénomènes de misère et d'exclusion qui privent une partie importante de l'humanité de l'accès au système financier classique. Ce dernier connaît par ailleurs des dérèglements majeurs, dont le moindre n'est pas la dépendance de plus en plus dange-reuse des monnaies dominantes aux marchés spéculatifs.

Systèmes monétaires parallèles

Se pose dès lors la question de savoir si la monnaie peut se concevoir dans un cadre différent de celui de l'État. La réponse ne fait pas de doute : oui, bien sûr, la monnaie ne repose jamais que sur l'accord, dans une collectivité, d'utiliser quelque chose comme moyen d'échange. D'ailleurs les premières monnaies ont préexisté aux États modernes : il s'agissait de coquillages, de bronze ou d'or. Plus tard, des monnaies privées ont souvent coexisté avec des monnaies étatiques ; c'est ainsi que des banques commerciales ont émis des créances, véritables billets de banque moderne, reconnaissances de dettes au porteur, par lesquelles l'agent débiteur s'engage à payer la somme stipulée sur la créance à toute personne se présentant avec le billet de banque.

La réflexion liée à la monnaie et au crédit a, par ailleurs, alimenté des idées réformatrices depuis deux siècles. C'est le cas de celles avancées par Pierre-Joseph Proudhon qui proposait un programme de coopération financière mutuelle entre travailleurs. Il pensait ainsi transférer le contrôle des relations économiques depuis les capitalistes et financiers vers les travailleurs. Son projet s'appuyait sur l'établissement d'une « banque d'échange » qui accorderait des crédits à un très faible taux d'intérêt (le taux n'est pas nul en raison des coûts de fonctionnement), ainsi que sur la distribution de billets d'échange qui devaient circuler à la place de la monnaie basée sur l'or, qui devait être supprimée. Il créa à cet effet une banque populaire (la Banque du Peuple) au début de l'année 1849 qui, malgré l'inscription de plus de 13.000 personnes, s'arrêtera rapidement en raison, notamment, de l'incarcération de Proudhon pendant trois ans pour le délit de presse d'« offense au Président de la République ».

L'économie sociale

Parmi les nombreuses expériences de monnaies parallèles qui ont fleuri ces trente dernières années, certaines sont en lien direct avec l'économie sociale. Citons le cas d'une autre banque du peuple, la Banque Palmas, doublée d'une monnaie locale, dont l'objectif est d'éradiquer la pauvreté dans le

Nord-Est du Brésil. Depuis 1998, elle allie un système traditionnel de micro-crédit à la production à l'exercice d'un micro-crédit à la consommation. Tout ceci est basé sur la gestion et la diffusion d'une monnaie locale – le « Palmas » – qui circule uniquement dans son quartier d'origine et qui est indexée à parité sur la monnaie officielle, le Réal (1 Réal = 1 Palmas).

Autour de ses activités financières, la Banque Palmas fédère des programmes d'insertion et de formation professionnelle (ciblant notamment les jeunes et les femmes en situation de risque social), d'accompagnement vers le retour à l'emploi, de sensibilisation et de mobilisation des habitants au travers de campagnes pédagogiques (consommer localement, fondamentaux de l'économie solidaire...), de renforcement du réseau de commerçants et de producteurs locaux (notamment par la réalisation d'une cartographie de la consommation et de la production locales) et de développement de coopératives locales.

La monnaie locale permet aux habitants des quartiers pauvres de consommer auprès des commerçants et des producteurs qui acceptent cette monnaie. Ces derniers offrent aux clients réglant au moyen de la monnaie locale des ristournes qui sont au moins égales à 5 %. Les administrations publiques présentes dans le quartier et certaines entreprises règlent une partie (5 à 20 %) des salaires de leurs employés, issus du quartier, en Palmas. Elles participent ainsi à renforcer la vitesse de circulation de la monnaie locale.

Cette relocalisation sociale de l'économie dans les quartiers favorise un développement endogène et pérenne, sans pour autant isoler la communauté du marché traditionnel : les commerçants peuvent en effet convertir la monnaie locale en monnaie nationale, auprès de la banque communautaire, afin de renouveler leurs stocks mais également pour importer des produits ou technologies présents sur le marché national. Si la monnaie nationale crée la richesse, la monnaie sociale permet de la redistribuer.

L'institut Palmas, organe de diffusion de cette méthodologie sociale innovante, est aujourd'hui à la tête d'un réseau de 47 banques communautaires réparties dans tout le Brésil et constituées sur le modèle de la Banque

Palmas. En 12 ans, la Banque Palmas a révolutionné les pratiques de l'économie sociale et solidaire brésilienne.

Des logiques différentes⁽²⁾

L'exemple emblématique de la Banque Palmas ne doit cependant pas nous donner une fausse idée de ce que sont les systèmes monétaires parallèles. La réalité nous offre en effet une palette très diverse. Car tous ces systèmes répondent à des logiques différentes, qui renvoient aux caractéristiques de leur créateur, logiques qui peuvent en outre se cumuler.

Une première logique est politique. Il s'agit souvent, pour des collectivités publiques locales de favoriser un développement local qui tente de se différencier du contexte national ou répond à une crise économique et/ou monétaire. Elles émettent pour ce faire des bons d'achat, comme les bons de fourniture d'aide sociale et de services publics, les bons destinés à gérer l'approvisionnement ou encore des monnaies locales de nécessité.

Mais **la logique peut aussi être commerciale.** C'est, dans ce cas, le fait d'entreprises qui lancent, par exemple, des programmes de fidélisation basés sur des points ou des *miles* que le client reçoit au *pro rata* des opérations nouées avec cet opérateur. Cette pratique n'est évidemment pas sans rappeler la bonne vieille ristourne propre au monde coopératif.

Des pouvoirs publics, mais aussi des organisations sociales, peuvent développer **une logique socio-économique**, en créant des monnaies qui visent à créer des circuits clients/fournisseurs orientés vers une finalité collective. C'est le cas de la monnaie française SOL, qui développe trois volets d'échange : la coopération entre entreprises de l'économie sociale et solidaire (Sol Coopération); l'engagement dans des activités d'entraide (Sol Engagement); et les politiques sociales à travers une monnaie affectée (Sol affecté). Il s'agit

(2) Ce paragraphe est librement inspiré de l'exposé réalisé par Jérôme Blanc lors d'un séminaire de recherche sur les monnaies complémentaires qui s'est déroulé le 6 mai 2010 à l'ULB dans le cadre du groupe de contact FNRS «Economie et gestion plurielle».

au final de promouvoir les échanges dans un réseau d'entreprises qui partagent des valeurs écologiques et sociales⁽³⁾.

Enfin, des organisations sans but lucratif peuvent aussi mettre des monnaies parallèles en œuvre et, ici, **l'objectif sera civique ou citoyen**. Ces monnaies reposent partiellement ou totalement sur une logique communautaire de circulation réciproque des richesses. Outre les SEL, c'est également le cas des expériences de localisme territorial du type des « Ithaca Hours », lancés en 1991 dans la ville d'Ithaca (30 000 habitants) dans l'Etat de New York. Ce système a été organisé par un groupe d'activistes locaux, qui visent à défendre les intérêts des petits commerces locaux contre ceux des grandes enseignes nationales, comme Wal Mart.

Plus de 900 participants acceptent publiquement les *Ithaca Hours* pour les biens et services, dans une circonférence de 50 *miles* (80 kilomètres). Le billet de base, l'Ithaca hour, vaut 10 dollars, ce qui représente en gros le salaire moyen horaire payé dans cette ville. Mais, dans les faits, le système n'a aucun effet égalitaire : les avocats facturent cinq « Ithaca Hours » l'heure travaillée et les babysitters, une demie.

Des modèles divers⁽⁴⁾

Si les monnaies parallèles peuvent être classées selon la logique qui les sous-tend, elles peuvent l'être également selon l'impact potentiel qu'elles peuvent avoir sur le lien social, d'une part, et sur l'économie, de l'autre. Cinq modèles peuvent ainsi être distingués dans un ordre croissant d'impact potentiel sur le lien social et décroissant d'impact potentiel sur l'économie.

Développement local et solidaire

Les monnaies qui offrent le plus d'impact en terme économique mais qui influencent le lien social dans une moindre mesure sont celles qui visent

(3) Voir <http://www.sol-reseau.org>.

(4) Ce paragraphe est également librement inspiré de l'exposé précité.

prioritairement le développement local et solidaire. Nous pensons, par exemple, au Chiemgauer, monnaie complémentaire locale qui contribue depuis 2003 au développement de l'activité économique locale de la région de Chiemgau, dans le sud-est de la Bavière, en Allemagne.

Le billet de Chiemgauer se différencie de celui de l'Euro en n'étant valable que dans une région limitée, échangeable seulement entre les membres et d'une durée limite de validité (actuellement 2 ans). Dans une moindre mesure, la Banque Palmas à Fortaleza peut aussi être classée dans cette catégorie.

Stimulation des pratiques solidaires

Le deuxième modèle est celui des monnaies qui stimulent les pratiques solidaires, comme la monnaie SOL : impact potentiel un peu moins fort sur le plan économique mais plus élevé sur le plan du lien social.

Valorisation des compétences

Le troisième est celui de la valorisation des compétences, qui impacte moins encore l'économie mais stimule davantage le lien social. Cela a été le cas en Argentine : fin 2001, après deux ans de récession et de mauvaise gestion, l'économie de l'Argentine s'effondrait, le Fonds monétaire international ne consentait plus de prêts, la dette publique s'enlisait, la fuite des capitaux devenait incontrôlable, les retraits étaient bloqués, les économies de la classe moyenne s'évaporaient, le peso était dévalué. Dans les rues des grandes villes, c'était le chaos. Au plus fort de la crise, le taux de chômage a atteint 23 % et celui de la pauvreté 57 %.

Sans emploi ni revenus, les Argentins furent contraints de chercher une façon de s'approvisionner sans avoir à utiliser le Peso comme monnaie d'échange. Plusieurs se sont alors convertis aux clubs de « trueque ». Ce système basé sur des échanges de biens et services allait peu à peu servir de paratonnerre à la crise économique qui frappait les Argentins de plein fouet. Au pire de la crise, le nombre d'adhérents à ce réseau global des clubs de troc a décuplé pour grimper à près de trois millions.

Couverture des besoins de consommation

Avec le modèle suivant, celui de la couverture des besoins de consommation, l'impact potentiel sur l'économie se réduit encore, au profit d'un impact plus important sur le lien social. C'est le modèle emprunté par les LETS à dominante marchande, que l'on trouve en particulier dans les pays anglo-saxons (Canada, Royaume-Uni, Australie, Nouvelle-Zélande).

Ceux-ci visent avant tout à lutter contre la pauvreté en levant les difficultés d'accès au crédit que la monnaie nationale génère. Il s'agit donc moins d'inventer un nouveau modèle économique que de reproduire une organisation par le marché à un niveau local, en créant une monnaie *ad hoc*. Celle-ci se révèle plus efficace car elle permet de développer un échange multilatéral rationalisé, d'une part, et de constituer des relations de confiance par l'appartenance au groupe, la connaissance des personnes du groupe et la formalisation monétaire des liens, d'autre part.

Les LETS à dominante marchande entretiennent donc des rapports étroits avec l'économie marchande et ne refusent pas l'équivalence entre monnaie nationale et monnaie interne.

Modèle d'entraide et de convivialité

A l'inverse, les SEL belges ou français, comme les banques du temps, appartiennent davantage à un modèle d'entraide et de convivialité, qui met l'impact économique potentiel au second plan au profit de la recherche d'un impact sur le lien social. Ils sont conçus comme non monétaires. Leurs promoteurs ne leur assignent pas pour objectif principal de subvenir aux besoins économiques de leurs membres mais de promouvoir un échange affectif, où celui qui fournit et celui qui reçoit sont liés au-delà de l'échange et de son règlement. Ces systèmes visent par conséquent à développer des rapports sociaux différents et alternatifs aux relations marchandes, considérées comme dominantes, voire envahissantes au sein des sociétés contemporaines.

La dimension économique des SEL

Les SEL du type de ceux qui existent en Belgique ne sont donc pas conçus avec pour objectif principal de subvenir aux besoins économiques de leurs membres. Ils mettent l'impact économique potentiel au second plan, voire le réfutent purement et simplement. C'est ainsi que le modèle de charte proposé aux SEL par le Système de Gestion Internet de SEL (SGIS) prévoit que l'objet du SEL *« est de permettre des échanges de services et de savoirs entre ses membres sur une base égalitaire dégagee de toutes considérations financières, sauf frais réels, et de contribuer par là au renforcement d'un tissu social local qui ne reproduit ni les rapports sociaux ni la hiérarchie des qualifications tels qu'ils existent sur le marché du travail. C'est un système d'entraide local à caractère non-économique »*⁽⁵⁾.

L'option « non-économique » généralement retenue a pour effet que le SEL n'ambitionne pas de combler les déficiences du système économique et de lutter contre la pauvreté induite par ce système. Il ne vise pas, en effet, à lutter contre les contraintes qui pèsent sur le dynamisme des activités économiques. (Dans l'organisation marchande, ce dynamisme est contraint par le poids que les modalités d'accès au crédit font peser sur l'approvisionnement en monnaie nationale des agents.) En d'autres termes, les SEL sont des systèmes monétaires parallèles, dont l'unité d'échange est l'heure de service humain. Mais ils ne veulent et ne peuvent pas pallier les carences constatées dans la circulation de la monnaie officielle au détriment des moins favorisés, victimes de phénomènes de misère et d'exclusion dus au système financier dominant.

Cette caractéristique relativise sans doute la portée transformatrice annoncée. Les SEL prétendent favoriser l'échange de services et de savoirs sur une base égalitaire. Ils veulent donc renforcer un tissu social local qui ne reproduit ni les rapports sociaux ni la hiérarchie des qualifications tels qu'ils existent sur le marché du travail. Cet idéal n'est-il pas en effet déforcé si le système ne vise pas à subvenir aux besoins économiques des plus défavorisés, premières victimes de l'exclusion financière ?

(5) <http://lesel.be/s/modelechartesel.asp>.

La dimension sociale des SEL

La dimension sociale externe (améliorer la situation des moins nantis) est donc a priori exclue des SEL. Mais elle l'est au profit d'une dimension sociale interne forte, qui vise à renforcer le tissu social local sur une base égalitaire. Cette dimension se traduit de trois manières : participation, gestion, financement citoyens.

Participation citoyenne. Il s'agit d'abord de favoriser la participation citoyenne au travers des échanges mais aussi de rencontres. Les échanges sont donc souvent perçus comme un moyen utile (mais pas suffisant) pour atteindre l'objectif de renforcement du tissu social. Une dimension supplémentaire de convivialité, qui passe par des activités non liées à ces échanges, paraît essentielle.

Gestion citoyenne. Ensuite, les SEL se fondent sur un principe d'auto-gestion : les décisions sont prises exclusivement par les citoyens qui participent au système et ce sont eux qui assurent, sans aide extérieure, la gestion et la coordination de celui-ci.

Financement citoyen. Enfin, le financement des SEL est également le fait des seuls citoyens participants, sans apport extérieur.

Les SEL du type de ceux qui existent en Belgique se singularisent souvent par une recherche prioritaire de convivialité et de collectivité au service de laquelle se place l'organisation des échanges. En d'autres termes, l'objectif est la création ou le renforcement du lien social tandis que l'échange est un des outils qui permet d'y parvenir.

L'accorderie du Québec

Il faut noter qu'une forte dimension sociale interne n'est pas exclusive d'une dimension sociale externe. C'est le cas de l'Accorderie de Québec qui a été fondée en 2002 et dans laquelle le système d'échange s'opère à 3 niveaux.

Tout d'abord, le niveau d'échange individuel qui comprend les échanges de temps entre Accordeurs. Ces échanges s'apparentent fortement à ceux des SEL décrits ci-dessus.

Ensuite, le niveau d'échange collectif qui correspond aux activités du groupement d'achat et du crédit solidaire développés au sein de l'Accorderie. L'objectif de ces services collectifs est double : d'une part, donner un accès au crédit à des personnes qui ne peuvent y accéder par ailleurs et, d'autre part, offrir un accès à des produits de qualité (biologiques, équitables ou locaux) qui deviennent accessibles grâce à un coût plus faible compte tenu de l'achat groupé. Ces deux services collectifs font la singularité de l'Accorderie. En effet, le couplage microcrédit-monnaie sociale n'apparaît que rarement dans les autres dispositifs, sauf dans le cas particulier de Fortaleza au Brésil.

Enfin, le niveau d'échange associatif c'est-à-dire les services qui vont être achetés par l'Accorderie aux Accordeurs pour les besoins de son organisation et son fonctionnement. En effet, il n'y a pas de bénévolat, toute heure effectuée au service de l'association, comme accueillir les nouveaux membres, ou dans le cadre des services collectifs donnent droit à un crédit en temps.

Ce niveau d'échange collectif permet de lutter contre la pauvreté induite par le système monétaire dominant et permet en outre une réelle mixité sociale au sein des participants. De la sorte, on évite l'écueil auquel peuvent être confrontés les SEL et qui consiste à ne finalement générer de l'égalité qu'au sein d'une même caste, souvent bien nantie.

La dimension politique des SEL

La rupture des SEL avec le modèle marchand dominant réside essentiellement dans une volonté de gommer l'anonymat et le strict calcul de l'intérêt individuel qui caractérisent l'économie de marché. Proudhon voulait quant à lui établir une coopération financière mutuelle entre travailleurs, espérant transférer le contrôle des relations économiques depuis les capitalistes et financiers vers les travailleurs.

Le point commun entre ces expériences de monnaies complémentaires (qu'un siècle et demi sépare) et toutes les autres, réside dans leur volonté réformatrice. Elles portent en elles une contestation du système monétaire classique, dont on considère qu'il ne remplit pas adéquatement les fonctions que l'on espère de la monnaie, et proposent un cadre différent. En ce sens, on peut affirmer que les monnaies complémentaires ont une dimension politique.

Pourtant, comme nous l'avons évoqué plus haut, ces expériences répondent à des objectifs et des logiques très différentes les unes des autres. Si Proudhon ne voulait rien moins que transférer le contrôle de l'économie d'une classe sociale à l'autre, les SEL pour leur part n'ambitionnent que de renforcer le lien social à un niveau local et de le rendre plus égalitaire. Entre ces logiques, de nombreuses autres existent, poursuivant des objectifs commerciaux, communautaires, économiques.

Parmi ces logiques diverses, certaines sont proches de l'économie sociale. Nous avons évoqué la Banque Palmas à Fortaleza ou les Accorderies québécoises. Mais il va de soi que les SEL fondés sur le renforcement du lien social et la réciprocité n'en sont guère éloignés non plus. Citons parmi les points communs qui existent entre les SEL et l'économie sociale : la remise en cause de la recherche effrénée du profit et de la spéculation financière ; la volonté de créer un autre rapport entre l'économique et le social ; la vision d'une finance qui est un outil et non une fin ; l'insertion sociale, l'égalité, l'accessibilité des biens et des services au profit de tous ; ou encore le développement communautaire.

Quelle croissance et quelle pérennité des SEL ?

La question de l'avenir des SEL est évidemment la plus délicate car, par définition, incertaine.

Au rang des écueils, on aperçoit notamment que le rejet de la logique marchande peut conduire à un certain isolement, que la personnalisation des échanges peut amener à l'évitement ou à la perte d'une structuration minimale des groupes, ou encore que la logique participative rend ceux-ci fort perméables au défaut ou à la perte d'implication de leurs membres.

Pourtant, depuis la crise financière de 2008, de plus en plus de citoyens s'interrogent sur les dérives de la finance et la nécessité de construire des alternatives. Parmi celles-ci figurent les systèmes monétaires parallèles, qui bénéficient d'un regain d'intérêt de la part des citoyens.

L'enjeu est évidemment que ce nouvel élan permette de maintenir et d'amplifier ce mouvement de monnaies parallèles, au rang desquels figurent les SEL. Ceci passe sans doute par une plus ample structuration, qui toutefois n'empiète pas sur les caractéristiques essentielles de ces systèmes telles que nous les avons évoquées plus haut. Cette structuration est certainement interne (outils, échanges entre SEL, représentation...) mais aussi externe (quel système monétaire parallèle pour quels objectifs, quel positionnement par rapport au système monétaire classique et à d'autres réalités sociales comme l'économie sociale, la finance solidaire...)?

En Communauté française, un financement du Réseau Financement Alternatif (RFA) a permis la création, en octobre 1998, de l'ASBL Intersel dont l'objet est de représenter et de promouvoir les SEL et d'instaurer l'entraide et la collaboration entre ceux-ci. Actuellement, le RFA lance un programme de participation, d'éducation et de formation citoyennes à une finance responsable et solidaire, dont une des trois thématiques concerne les systèmes de monnaies complémentaires.

Les groupes FINANcité qui, en Wallonie et à Bruxelles, se développent dans le cadre de ce programme sont formés de personnes que le sujet interpelle et qui souhaitent s'informer et en informer d'autres, interpeller ou agir. Tout y est possible, puisque c'est le groupe qui décide de ses activités. Sans doute, cette nouvelle initiative contribuera-t-elle à conforter et amplifier le mouvement des SEL et, plus largement, des systèmes monétaires parallèles.



7

(Conclusions)

Des pistes à saisir

Au terme de ce périple parmi les « entrepreneurs-citoyens », les réponses apportées par cette étude aux questions posées au départ sont différentes pour chacun des secteurs étudiés. Mais une série d'observations transversales se dessinent également.

Dans les circuits courts de l'alimentation, ce n'est pas tant la nécessité de développer des « entreprises » qui dominent, que celle de structurer une filière et de solidifier un circuit de distribution. Dans leur forme actuelle, les groupes d'achat peuvent apporter un soutien à des agriculteurs qui débutent. Mais le développement des capacités de production, de transformation et de logistique va dépendre en grande partie des producteurs.

Par contre, les groupes peuvent renforcer le circuit de distribution finale (vers le consommateur) en réactivant le modèle des coopératives de consommateurs. L'essentiel ne consiste donc pas à remplacer « l'entrepreneuriat bénévole » par une structure salariée, mais de coaliser un grand nombre de consommateurs épars dans une structure juridique qui fasse poids et qui organise la distribution.

Pour les coopératives éoliennes, par contre, le besoin de professionnalisation s'impose en priorité. La nature de l'activité (la production, voire la distribution d'énergie) qui s'inscrit dans le long terme, l'importance des capitaux à réunir, le professionnalisme nécessaire pour obtenir un permis et gérer les structures, enfin la multiplication des projets imposée par le réchauffement climatique, sont autant d'éléments qui imposent de renforcer rapidement les capacités actuelles des coopératives et peut-être d'en créer de nouvelles.

Pour réussir, les acteurs devront mettre leurs forces en commun (ils l'ont commencé dans la fédération REScoop) et, sans doute, construire ensemble une structure de distribution d'électricité. Celle-ci permettra de passer à la vitesse supérieure, ce qui réclamera encore de professionnaliser. La gouver-

nance des structures risque d'être critique afin de préserver la finalité sociale (et radicale, pour certains) de départ.

Avec les Systèmes d'échange local enfin, l'enjeu est tout autre. Ici ce n'est pas le souci de « faire économie » qui domine mais l'inverse ! Il s'agit d'abord pour eux de sortir de l'économie, ou du moins des circuits marchands. Leur souci principal est de recréer du lien social, par l'échange de services « gratuits », monétisés sous forme de temps et non d'argent. Il s'agit donc de sortir de relations marchandisées, pour que la valeur du travail de l'un soit la même que celle du travail de l'autre.

Ceci ne dispense pourtant pas de créer des structures *ad hoc* pour gérer le SEL, pour éviter que n'apparaissent des déséquilibres... En outre, on revient bel et bien dans l'économie avec un des prolongements possibles des SEL : la création de monnaies régionales ou « complémentaires ». De tels projets sont encore en cours de réflexion en Belgique.

Pour aller plus loin

Si des pistes existent, seront-elles pour autant suivies ? La réponse dépend bien sûr des acteurs. Il leur est possible de transformer l'essai. Mais ils doivent être prêts à changer certaines de leur « habitudes » : d'une part en professionnalisant les structures et les procédures ; d'autre part en évitant de tomber dans des malentendus idéologiques. Les risques liés à « l'institutionnalisation » des structures font parfois reculer celles et ceux qui craignent de voir leurs initiatives se dénaturer. Pourtant les statuts d'économie sociale offrent la possibilité de garantir un fonctionnement démocratique et « horizontal » au sein d'une structure juridique à caractère économique.

Bien entendu, si la réussite des différents projets dépend des acteurs actuels, elle dépendra aussi de celles et ceux qui voudront les rejoindre ou les soutenir.

Enfin, certains modèles développés dans un des trois secteurs étudiés pourraient être utiles dans un autre. Un peu comme s'il y avait là les pièces d'un puzzle qui, mises ensemble, permettraient des synergies et un renforcement mutuel. Les modèles développés dans un domaine pourraient répondre à certaines questions qui se posent dans un autre, et *vice-versa*.

Ainsi, dans le domaine éolien se (re)développe le modèle de la coopérative de financement et de ristourne aux membres. Ce modèle pourrait servir à financer l'achat de terres pour les nouveaux maraîchers (avec éventuellement un système de ristourne aux membres des groupes d'achat qui participeraient au prêt foncier).

Des ponts sont également possibles entre énergie et agriculture, avec le développement éventuel de filières de biométhanisation ou de biomasse, à partir d'effluents agricoles ou de résidus verts.

Enfin, certains imaginent que, dans les premiers temps d'une coopérative, le travail de bénévoles au service de la structure puisse être rémunéré sous la forme de parts de la coopérative (moyennant un barème à fixer entre les membres). On rejoint là en partie l'idée des SEL.

Conclusions transversales... et d'économie sociale

Au-delà des conclusions propres à chaque secteur, quelques points communs à ces trois nouveaux secteurs d'activité se dégagent.

Tout d'abord, les trois secteurs étudiés s'inscrivent bel et bien dans l'économie sociale. Même s'ils ne s'en reconnaissent pas forcément (ou du moins pas encore ?), ces activités respectent les 4 critères de l'économie sociale telle qu'on la définit en Wallonie :

Critères de l'ES	Groupes d'achats	Coopératives éoliennes	SEL
Finalité sociale de service à la collectivité et aux membres, plutôt que finalité de profit	alimentation de qualité, soutien aux producteurs, lien social	énergies renouvelables, souveraineté énergétique; dans l'avenir, fourniture d'électricité avec ristourne aux membres	création de lien social, service aux membres
Processus de décision démocratique	auto-gestion	règles statutaires des coopératives agréées ou à finalité sociale	auto-gestion
Autonomie de gestion	bénévolat, associations de fait	coopératives autonomes	bénévolat, associations de fait
Primauté de l'objet social et du travail sur le capital dans le partage des bénéfices	sur le plan financier, la priorité est de soutenir les producteurs (l'objet social)	limitation des dividendes par les règles statutaires des coopératives agréées ou à finalité sociale	pas de rentrées financières, le système est basé sur l'échange de temps

Des projets collectifs

Par ailleurs, ces trois secteurs sont marqués par une forme ou l'autre d'entrepreneuriat collectif. Ceci est le plus clair avec les « éoliennes citoyennes », qui nécessitent de rassembler un grand nombre de coopérateurs. Mais les groupes d'achat dépendent tout aussi nettement d'une organisation collective (leur avenir pourra se trouver dans la création de coopératives de consommateurs). La coopérative, forme par excellence de l'entrepreneuriat collectif, ressurgit à chaque fois. C'est moins vrai pour les SEL, qui n'ont pas vocation à prendre la forme d'entreprises. Mais leur activité dépend bel et bien, et par nature, d'un engagement collectif, basé sur les échanges entre les membres du SEL.

Que peut signifier ce recours à des formes d'organisation collective pour le développement de nouvelles activités ? Il y a clairement une condition de nécessité : les trois activités analysées dans cette étude ne peuvent pas se développer autrement. De par leur nature d'abord : c'est évident avec les systèmes d'échange locaux, qui reposent sur l'échange au sein d'un réseau de personnes. Dans d'autres cas, la nécessité s'impose pour des questions de moyens : les groupes d'achat nécessitent un regroupement de consommateurs pour fournir un débouché suffisant et répartir entre eux les tâches bénévoles nécessaires au fonctionnement du groupe. Enfin, l'énergie implique de gros investissements, qui nécessitent l'apport d'un grand nombre de personnes, du moins si on souhaite que la participation soit accessible au plus grand nombre.

Ensuite, la dimension collective de ces activités est également inscrite dans leur finalité sociale : recréer du lien social pour les SEL ; se réapproprier collectivement une source d'énergie locale, pour les coopératives éoliennes ; créer un circuit de distribution court et par là soutenir les producteurs, pour les groupes d'achat de l'alimentation. Il s'agit à chaque fois d'un sentiment « de communauté ». Et par là on retrouve les deux critères que Jacques Defourny identifie à la racine de toute initiative coopérative : condition de nécessité, sentiment de communauté.

Le recours à des initiatives collectives s'explique encore par un autre facteur, bien dans l'air du temps lui aussi : la démission de ces acteurs collectifs par excellence que sont les pouvoirs publics. La participation publique à des projets économiques est pratiquement bannie par les dogmes libéraux, tandis que le contrôle de l'endettement des pouvoirs locaux et nationaux ne cesse de se durcir. Tout est fait pour couper les ailes à l'intervention de l'Etat. Quelques communes font preuve de volontarisme mais, dans leur ensemble, les pouvoirs publics sont bien frileux⁽¹⁾.

Ce renouveau de l'action collective, dans des domaines économiques, s'inscrit dans un contexte mondial où l'on voit un peu partout le mouvement coopératif en recrudescence. Voilà donc une bonne nouvelle pour l'économie sociale, dont le modèle se trouve ainsi valorisé. Ce phénomène peut sans doute pour partie être attribué à la prise de conscience croissante des excès et des travers du (néo)libéralisme. Face à une économie toujours plus marchandisée et déshumanisée, face à une concentration toujours plus forte des entreprises, les femmes et les hommes essaient tout simplement de reprendre leur destin en main. Et, s'ils le font collectivement, c'est parce que l'action individuelle n'est pas suffisante pour y parvenir. Mais également parce que l'individualisme à outrance ne permet pas de bâtir un monde humain et égalitaire.

Ce n'est donc pas seulement une « nouvelle économie sociale pour demain » que construisent les acteurs présentés: c'est un monde viable et humain. Il est tout à l'honneur de l'économie sociale d'offrir des formes et des perspectives à l'éclosion d'un tel projet.

(1) L'intervention de l'Etat n'est pas pour autant toujours la bienvenue. Car l'Etat se montre parfois peu transparent lorsqu'il administre des projets économiques collectifs. Les acteurs des projets étudiés se méfient souvent des pouvoirs publics, de la tendance des partis à politiser les structures ou à subordonner des décisions collectives à des enjeux électoraux de court terme. Ce sera un vaste chantier que de transformer ces pratiques.

8

(Pour amorcer
le débat)

Nous vous proposons une série de questions en lien avec les différentes thématiques abordées dans cette étude afin d'ouvrir le débat avec vos travailleurs, vos usagers, vos partenaires ou toutes autres personnes. Ces questions entendent interroger les manières de « faire durer » une initiative d'économie sociale et des initiatives telles que les groupes d'achats collectifs ou solidaires, les coopératives éoliennes ou les systèmes d'échange locaux. Elles peuvent être adaptées en fonction de la réalité de chaque organisation. L'équipe de SAW-B est disponible pour vous accompagner dans la préparation et la réalisation de ces débats ou réflexions. N'hésitez pas à nous contacter.

Cette étude présente trois initiatives collectives, susceptibles de renforcer l'économie sociale de demain. Elles reposent sur une condition de nécessité et un sentiment de communauté.

- ➡ Et vous, pourquoi et comment est née votre entreprise ?
- ➡ Selon vous, quelles sont les valeurs associées à la finalité sociale de votre entreprise ? Comment se traduisent-elles dans le quotidien de votre entreprise ? Qu'est-ce qui a permis et permettra de préserver ces valeurs au long du développement de votre entreprise ?
- ➡ Qu'en est-il de la participation des travailleurs à la gestion de votre entreprise ? Sur quels sujets et comment se concrétise-t-elle ?
- ➡ Quelles ont été et quelles sont les conditions de réussite de votre entreprise ? Comment et à quelles conditions la rentabilité suffisante au maintien d'activités et à la réalisation des finalités est-elle assurée ? Avec le temps, l'entreprise a-t-elle évolué, en quoi ? Pourquoi ?
- ➡ Quels organisations, changements, améliorations ont été nécessaires pour assurer la bonne santé de votre entreprise ?

Les initiatives présentées peuvent se développer dans tout groupe de citoyens et bon nombre d'entreprises d'économie sociale : et dans votre entreprise ?

- ➔ Quelles sont les relations entre votre entreprise et le tissu associatif de votre commune/région ?
- ➔ Existe-t-il des initiatives à proximité de votre entreprise auxquelles vous pourriez vous associer ? GAA, coopérative éolienne, SEL, ou autres ?

Groupes d'achat alimentaire

- ➔ Votre entreprise serait-elle un cadre propice à la création d'un GAC ou GASAP ?
Où faites-vous vos courses ?
Y aurait-il un intérêt à vous regrouper pour certains achats ?
Y a-t-il un GAC ou GASAP dans votre région ?
Connaissez-vous des producteurs à proximité ?

Coopératives éoliennes

- ➔ Quel est le fournisseur d'énergie de votre entreprise ? de votre famille ?
S'agit-il d'énergie renouvelable ?
Y a-t-il des éoliennes dans votre région ?
Leur implantation a-t-elle suscité des débats ?
Auriez-vous un intérêt à participer à une coopérative éolienne ?

Systèmes d'échange local

- ➔ Votre entreprise serait-elle un cadre propice à la création d'un SEL ?
Quels sont les talents ou passions des travailleurs de votre entreprise ?
Quels services seriez-vous intéressés d'échanger ?

(Bibliographies)

De l'initiative citoyenne à l'entreprise d'économie sociale

AUSTIN, J., STEVENSON, H., WEI-SKILLERN, J. [2006], « Social and commercial entrepreneurship : same, different, or both ? », *Entrepreneurship, theory and practice*, vol.31, n°1, p. 1-22.

BEVANT, D. (2003), « Les associations sont-elles des entreprises ? », in Prouteau (ed), *Les associations entre bénévolat et logique d'entreprise*, Presses universitaires de Rennes, p. 49-65.

CAJAIBA-SANTANA, G. (2009), « Concept d'opportunité et besoins sociaux », *Revue l'Expansion, dossier Les nouveaux horizons de l'économie sociale*, n°4, p.24-27.

DEFOURNY, J., DEVELTERE, P. (1999), « Origine et contours de l'économie sociale au Nord et au Sud », in DEFOURNY, J., DEVELTERE, P. FONTENEAU, B. (Eds), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck Université, Bruxelles, p. 25-56.

DEFOURNY, J., DEVELTERE, P. FONTENEAU, B. (Eds) (1999), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, De Boeck Université, Bruxelles.

ENJOLRAS, B. (1996), « Associations et isomorphisme institutionnel », *RECMA*, n°261, p. 68-76.

GUCLU, A., DEES, J.G., ANDERSON, B.B. (2002), « The process of social entrepreneurship : creating opportunities worthy of serious pursuit », *Working paper*, center for the advancement of social entrepreneurship, Duke University.

MAIR, J., NOBOA, E. [2006], « Social entrepreneurs : how intentions to create a social venture are formed ? », in Mair, J., ROBINSON, J., HOCKERT, K. (EDS), *Social entrepreneurship*, Palgrave Macmillan, New York, p.121-135.

MERTENS, S., RIJPENS, J. (2009), « Entreprendre en économie sociale », in Janssen, F. (éd), *Entreprendre : manuel d'introduction*, De Boeck Université, Bruxelles, p. 267-284.

PARODI, M. (2009), « Contrainte des marchés et projets associatifs », *La tribune fonda*, n°200, p. 29-44.

TCHERNONOG, V., HELY, M. (2003), « Les formes de l'action associative. Essai de typologie à partir d'une enquête statistique », in Prouteau (ed), *Les associations entre bénévolat et logique d'entreprise*, Presses universitaires de Rennes, p. 25-47

Alimentation et circuits courts

Interviews

M. Kari Stevenne, Le début des haricots, mercredi 9 juin 2010.

M. Jérôme Rassart, Credal, jeudi 10 juin 2010.

M. Frédéric Morand, Vert d'Iris, vendredi 11 juin 2010.

M. Alexandre Dewez, réseau des GASAP, vendredi 25 juin 2010 (par tél.).

M. François De Gauthier, Nature et Progrès, mercredi 30 juin 2010 (par tél.).

Mme Marie-Anne Thunissen, GASAth, mercredi 30 juin 2010 (par tél.).

Mme Mireille Andries, Saveurs paysannes, mercredi 7 juillet 2010 (par tél.).

M. Stéphane Pigeon, Saveurs paysannes, mercredi 15 septembre 2010.

M. Mathieu Roy, Equiterre, mardi 21 septembre 2010 (par téléphone).

Et divers autres membres de GAS-GAC ou GASAP.

Articles et brochures

« Agro-finance, où va le blé ? », dossier *Financité magazine* n°16, décembre 2009, pages 4 à 9.

« Grande distribution : qui passe à la caisse ? », dossier *Financité magazine* n°18, juin 2010 ; en particulier pages 8-9.

Saveurs paysannes, « Manifeste national des paysans et artisans », Libramont, 27 juillet 2007, 8 pages (disponible via le site web de Saveurs paysannes/de la FUGEA).

Sybille Mertens et Anne Dujardin, « Contours statistiques des sociétés de l'économie sociale », chaire CERA, E-Note 6/2008, 6 pages.

Amis de la Terre, « Groupements d'achat et petits producteurs, même combat ! », octobre 2004, 12 pages. Disponible sur Internet : <http://www.amisdelaterre.be/IMG/pdf/groupements.pdf>

Nature & Progrès, « Groupes d'achat communs : un partenariat entre producteurs et consommateurs pour produire et consommer autrement », 8 pages. Disponible sur Internet : <http://www.natpro.be/pdf/achats.pdf>

Monographies (études)

Luce Minet, « La constellation des groupes d'achats de Belgique (vivants et décédés – de 1970 à nos jours) », asbl « Vivre... S », 2003, 72 pages. (L'ouvrage n'est pas disponible en commerce mais on peut le trouver à la librairie du centre Barricade à Liège ou sur internet : <http://www.barricade.be/spip.php?article67>)

Paul-Marie Boulanger, Anne-Laurence Lefin, « Enquête sur les systèmes alimentaires locaux – Aperçu des résultats », IDD-Belspo, juillet 2010, p.18. (Dans le cadre de la recherche CONSENTSUS menée par le SPF Politique scientifique. Disponible sur le Web à l'adresse : <http://www.iddweb.eu/docs/enquetegacs.pdf>)

CRIOC, « Circuits courts », juin 2010, 98 pages. (Pour le compte de l'Observatoire de la Consommation ; disponible sur www.observatoire-consommation.be)

CRIOC, « Typologie des circuits courts », juin 2010, 19 pages. (Pour le compte de l'Observatoire de la Consommation; disponible sur le site <http://www.observatoire-consommation.be>)

CERDD, « Les circuits courts alimentaires durables. Territoire set alimentation: la relocalisation des activités de production alimentaire », Actes de l'atelier-débat du 2 décembre 2008 à Lille.

APES Nord-Pas-de-Calais, « Circuits alimentaires coopératifs et consommateurs », octobre 2010, 56 pages.

Kevin Fontaine, Paul-Augustin Levy, Johan Riga, Olivier Terlinden, Senne Van Dyck, Mélanie Vesters, Anne Wilmot, « Les circuits courts, un avenir pour l'agriculture en Condroz-Famenne ? », mémoire de fin d'études, UCL, décembre 2009, 100 pages.

Pour aller plus loin

Bernard Convié et Thierry Joie, « Installation progressive en agriculture », FUJA (FUGEA), 2001, 80 pages. Ce travail fait suite à une autre publication du FUJA (FUGEA) de 1999, intitulée « S'installer en agriculture », de 180 pages.

Sophie Dubuisson, « La consommation engagée », Collection Contester n°5, Les presses de SciencesPo, 2009, 143 pages.

Gilles Maréchal, « Les circuits courts alimentaires. Bien manger dans les territoires », Educagri éditions, novembre 2008, 200 pages.

Webographie

www.voedselteams.be

www.fugea.be

www.saveurspaysannes.be

www.haricots.org
www.equiterre.org
www.terredeliens.org
www.paniermalin.be

Energies citoyennes

Interviews

M. Raphaël Dugaillez, Enercity, mercredi 16 juin 2010 (par téléphone).
M. Jean-François Mitsch, Emissions zéro, mercredi 14 juillet 2010.
M. Bernard Delville, Vents d’Houyet, lundi 9 août 2010.
M. Dirk Vantsinjan, Ecopower, lundi 27 septembre 2010.
M. Jade Charouk, APERe asbl, mardi 28 septembre 2010 (par téléphone).

Articles, études, documents officiels

Région wallonne, «Vade-mecum éolien à l’usage des communes», DGTRÉ (rédigé par APERe asbl).

CWAPE (commission wallonne pour l’énergie), «Le régime des certificats verts dans le cadre de l’ouverture du Marché de l’Electricité en Wallonie», version 2.3, juin 2003, 12 pages.

CREG (commission de régulation de l’énergie et du gaz), «Etude relative aux différents mécanismes de soutien à l’électricité verte en Belgique», 20 mai 2010, 91 pages.

Jean-François Mitsch, «Emissions-zéro et Vents d’Houyet : le courant en circuit court», in *Valériane* (Nature et Progrès), mai-juin 2009.

Webographie

www.vents-houyet.be
www.emissions-zero.be
www.enercity.be
www.enercoop.be
www.energie2030.be
www.apere.org
www.eolien.be
www.edora.be

Les systèmes d'échange local en Belgique

Bernard Bayot, *Les alternatives financières dans le secteur de la distribution*, Réseau Financement Alternatif, 2010.

Jérôme Blanc, *Les monnaies parallèles, Unité et diversité du fait monétaire*, L'Harmattan, 2000.

Jérôme Blanc, *Silvio Gesell socialiste proudhonien et réformateur monétaire*, Centre Auguste et Léon Walras, Document de travail n° 253, octobre 2002.

Jérôme Blanc, *Formes et rationalités du localisme monétaire*, L'Actualité Économique, 78(3), septembre.

Jérôme Blanc, *Quels arguments pour les monnaies sociales ?*, CRISES, novembre 2003.

Jérôme Blanc et Cyrille Ferraton, *Une monnaie sociale ? Systèmes d'Échange Local (SEL) et économie solidaire*, in G. Rasselet, M. Delaplace et E. Bosserelle (coord.), *L'économie sociale en perspective*, Reims : Presses Universitaires de Reims, 2005, pp. 83-98.

Halima Boussaïdi, *Le fonctionnement des systèmes d'échanges locaux : le développement des échanges non-monétaires, une nouvelle perspective pour le Réseau Financement Alternatif*, février/avril 2000.

Daniela Campos Martins, *Finances solidaires : le cas de la Banque Palmas à Fortaleza*, Brésil, août 2009.

Lisa-Marie Gervais, *Complètement troc, ces Argentins*, Le Devoir, 25 avril 2009.

Bernard Lietaer, *The future of money: a new way to create wealth, work and a wiser world*, Random House Business, 2001.

Bernard Lietaer et Margrit Kennedy, *Monnaies régionales. De nouvelles voies vers une prospérité durable*, Charles Léopold Mayer, 2008.

Joaquim Melo, *L'Institut Palmas et les banques communautaires*, Fortaleza, Ceara – Brésil.

Pierre-Joseph Proudhon, *Solution du problème social*, 1848-49.

Hugo Wanner, *Le SEL, une nouvelle forme de bénévolat. Etude sur les systèmes d'échanges locaux et leurs spécificités. Problèmes juridiques et ébauches de solutions*, Lets Vlaanderen VZW, 2002, p. 38.

Editrice responsable :

Marie-Caroline Collard

SAW-B asbl

42/6, rue de Monceau-Fontaine

6031 Monceau-sur-Sambre

T. : 071 53 28 30 • F. : 071 53 28 31

info@saw-b.be

www.saw-b.be

Mise en page :

Estelle Mahieu