

SPECIAL DEVELOPPEMENT DURABLE

MERCREDI 8 OCTOBRE 2014

//LESECHOS.FR

PANORAMA // De nouvelles approches du développement économique se mettent en place autour des questions de responsabilité sociale et environnementale. Tour d'horizon avant l'ouverture du World Forum de Lille.

La bataille de l'écodiversité est lancée

Paul Moïga

Après l'éloge de la biodiversité, voici la variété des modèles économiques érigée en enjeu clé pour une croissance éthique : qu'elles soient coopérative, positive, circulaire, fonctionnelle, collaborative, contributive, horizontale, « open source », symbiotique ou décroissante, ces nouvelles approches de la mondialisation, héritées des milieux alternatifs, font leurs classes dans les industries traditionnelles. « *Les profonds changements sociaux qui secouent notre monde réclament une refondation des économies* », analyse en substance l'économiste Nicholas Stern dans son nouveau rapport « Better Growth, Better Climate », qui trace la voie d'une croissance compatible avec la lutte contre le réchauffement.

« Les quinze prochaines années seront critiques pour introduire de profonds changements structurels dans l'économie globale », avertit désormais l'économiste britannique, huit ans après son évaluation astronomique des coûts liés aux impacts de l'élévation des températures. « *Les populations urbaines vont s'accroître, les progrès technologiques vont continuer à changer nos vies et près de 90 milliards de dollars vont être dépensés dans l'urbanisation de la planète, la productivité des sols et les besoins énergétiques. Cette accélération va nécessairement façonner nos modèles de croissance, de productivité et de confort.* » Restaurer au moins 500 millions d'hectares de forêts et de terres agricoles dégradées d'ici à 2030 et bâtir des villes plus compactes et connectées figure parmi les grandes lignes de ses recommandations. Mais, c'est



Restaurer au moins 500 millions d'hectares de forêts et de terres agricoles dégradées d'ici à 2030 et bâtir des villes plus compactes et connectées figure parmi les grandes lignes des recommandations de l'économiste Nicholas Stern. Photo Shutterstock

dans l'adoption de nouvelles règles du business mondial que se situe l'essentiel des gisements de décarbonation et d'économie identifiés par le parterre d'économistes enrôlés dans ce rapport Stern 2.

Effort conjugué
Des études fleurissent çà et là pour démontrer la portée de ces modèles alter diffusés à grande échelle. Selon le cabinet conseil en stratégie Lavery/Pennel, il y a au moins 100 milliards d'euros à récupérer

Il y a au moins 100 milliards d'euros à récupérer chaque année en Europe grâce à une utilisation rationnelle des matières premières et de l'efficacité énergétique.

chaque année en Europe grâce à une utilisation rationnelle des matières premières, de l'efficacité énergétique et des énergies renouvelables, soit une augmentation moyenne de 9 % des bénéfices pour les industriels et 168.000 emplois nouveaux. Sans compter les bénéfices environnementaux chiffrés à presque 15 % des émissions annuelles de gaz à effet de serre.

« L'effort conjugué des 20 plus grands fabricants européens devrait permettre de tendre vers ces objec-

tifs », assure le cabinet. Certains ont commencé. Toyota Motor Europe a réduit sa consommation d'énergie et d'eau de 70 % par véhicule depuis 1993 ; Unilever, ses déchets de production de 82 % par tonne en quinze ans ; United Biscuits, les émissions liées à sa logistique de 35 % en cinq ans. L'étape suivante promet la généralisation de modèles régénérateurs, qui vont bousculer radicalement les organisations industrielles linéaires en obligeant les entreprises à penser le flux de

matières – biologiques et techniques – dès la conception des produits pour les réemployer totalement dans une nouvelle production. Ces nouveaux modèles pourraient épargner à court terme plus de 380 milliards de dollars de dépenses annuelles aux entreprises européennes et presque le double en 2025, s'ils touchent plus radicalement le design industriel, selon McKinsey.

Les bénéfices sont également écologiques : dans sa configuration maximale, le scénario pourrait générer jusqu'à 40 % d'économies d'énergie et de matières premières. Les experts britanniques évaluent par exemple à presque 300 millions de tonnes de minerai de fer, soit 17 % de la demande mondiale, les économies potentielles résultant d'un meilleur emploi des matériaux en fin de vie. ■



● **Tous les détails du World Forum** pour une économie responsable, du 21 au 24 octobre à Lille (également à Arras, Dunkerque et Valenciennes) sur www.worldforum-lille.org

● **Trois questions à Nicolas Imbert**, directeur de Green Cross en France : « Une démarche territorialisée portée par des entreprises volontairement responsables. » sur lesechos.fr

Trois nouvelles formes d'engagement social et environnemental



Léa Nature s'érige en écomilitant

Léa Nature est le principal contributeur français au « 1 % pour la Planète », le mouvement de taxation volontaire des patrons éthiques qui consacrent cette part de leur chiffre d'affaires au financement d'actions écocitoyennes. Six de ses marques y participent déjà pour un total de 700.000 euros prévu cette année. Depuis 2007, le dispositif a fourni 4,5 millions d'euros à près de 300 associations participant localement à la restauration de la biodiversité. « *L'essentiel de notre compétitivité tient à la qualité de nos filières d'approvisionnement et de transformation. Nous avons un devoir économique et citoyen de les soigner* », défend Charles Kloboukoff, le président.



Serge Ferrari crée des « boucles de régénération »

Les fabricants de bâches de camion ne veulent pas investir pour le recyclage de leurs produits en fin de vie. Qu'à cela ne tienne : Romain et Sébastien Ferrari le font pour eux. En 2008, leur entreprise a dépensé 10 millions pour construire en Italie une usine de recyclage qui fabrique de la matière première à partir des vieilles couvertures de plastique. Le leader des matériaux composites souples est parvenu à créer plusieurs boucles, qui occupent aujourd'hui le quart des capacités de l'usine. Quelque 30 tonnes de déchets de coupe ultimes du fabricant suisse de sacs Freitag retrouvent par exemple une nouvelle vie sous forme de granules de plastique.



Interface alimente son circuit économique circulaire

Grâce à 4.500 villageois des communautés philippines, le leader mondial des dalles de moquette Interface a collecté depuis 2012 plus de 38.600 kg de filets de pêche abandonnés dans les écosystèmes aquatiques. Recyclé par le fabricant de fibres italien Aquafil, le Nylon collecté entre dans le cycle du programme Mission Zéro de l'Industriel, qui multiplie les initiatives de collecte (anciennes moquettes, vieux Nylons...) pour parvenir à 100 % de matières premières recyclées dans ses dalles. L'initiative Net-Works, testée sur la côte de Danajon, fournit l'équivalent de 84.000 repas aux communautés. Elle doit être étendue au Cameroun en janvier.

INTERVIEW // ANTONIO MELOTO Fondateur de l'ONG Gawad Kalinga

« Créer un mouvement vertueux qui entraîne les grandes entreprises »

- Antonio Meloto sera l'une des têtes d'affiche du World Forum de Lille.
- Il estime que le profit est compatible avec des objectifs sociaux ambitieux.

Propos recueillis par Gabriel Nedelec

Eradiquer la pauvreté aux Philippines grâce à l'entrepreneuriat social. Voilà le projet ambitieux d'Antonio Meloto, alias Tony, qui dirige, à soixante-deux ans, Gawad Kalinga, ONG qu'il a créée dans ce but en 2003. Sur les 5 millions de pauvres que compte le pays, cet ancien cadre dirigeant de Procter & Gamble, contribué à en sortir beaucoup de la misère, en mettant en relation des entrepreneurs motivés, des fonds de grandes entreprises, ainsi que par son propre engagement auprès des plus démunis. Au-delà, Antonio Meloto, qui sera l'une des têtes d'affiche du prochain World Forum de Lille, prône une nouvelle culture dans la conduite des affaires. Elle est fondée sur le respect de toutes les parties prenantes. Les 2.000 villages autosuffisants bâtis par son réseau en sont la vitrine.

Pourquoi vous êtes-vous lancé dans l'entrepreneuriat social ?
Le monde d'aujourd'hui est très égoïste. Chacun est centré sur sa propre réussite, son propre confort, parfois au détriment des autres. Les riches sont de plus en plus riches, les pauvres de plus en plus nombreux. Et pourtant, les riches ne sont pas heureux. Moi-même, j'ai participé à ce système, en travaillant jusqu'à mes trente-cinq ans pour ma sécurité et celle de ma famille. Mais j'ai réalisé que cela ne me suffisait plus. Je n'y trouvais

plus de sens. Je me suis rendu compte que ce qui rend réellement heureux, c'est de faire avancer le monde, de ne pas laisser les plus nécessiteux derrière soi. C'est pour cela que j'ai fondé Gawad Kalinga, à la fois pour éradiquer la pauvreté aux Philippines, mais aussi pour encourager l'entrepreneuriat social dans le monde. Je crois fondamentalement que le business détient le pouvoir de changer les choses. C'est pour ça que je veux créer un mouvement vertueux qui entraîne les grandes entreprises avec lui.

« Le business détient le pouvoir de changer les choses. »

« Nous prônons un business gagnant-gagnant, où chaque partie prenante trouve son compte. »

Pensez-vous que cela puisse séduire le monde des affaires ?
Bien sûr. L'entrepreneuriat social est une formidable opportunité pour toutes les entreprises. Pour avoir travaillé en leur sein, je connais bien leurs besoins, leur nécessité de faire du profit. Mais d'après moi, ce n'est pas incompatible avec des objectifs sociaux ambitieux. Nous ne disons pas « abandonnez vos profits et sauvez les pauvres », mais plutôt « faites du profit tout en aidant les pauvres ».

C'est un changement d'attitude que nous voulons engendrer. Il est possible de faire du business gagnant-gagnant et ce dernier est, au final, beaucoup plus rentable. C'est la recette que nous avons appliquée à Gawad Kalinga pour sortir 1 million de personnes de la pauvreté. Nous leur avons apporté la sécurité en les sortant des bidonvilles et la dignité en leur permettant de construire leur propre maison tout en fournissant de l'aide au reste du village. Aujourd'hui, ces villages sont autosuffisants et écologiques grâce aux efforts de personnes qui étaient jusqu'alors laissées pour compte. On ne leur a pas fait la charité, ils ont littéralement sué pour obtenir ce qu'ils possèdent aujourd'hui. C'est le concept très important de « sweat equity » qui permet d'éradiquer le principal problème des pauvres : la perte de leur dignité. Sans dignité, il ne peut y avoir de solidarité ni de désir de s'élever.

Cette méthode pourrait-elle s'appliquer aux entreprises ?
C'est ce que nous prônons. Un business gagnant-gagnant, où chaque partie prenante, clients, fournisseurs, distributeurs, actionnaires etc., trouve son compte, crée la sécurité et la stabilité nécessaires pour mener des affaires plus avantageuses sur le long terme. Il se crée une solidarité, une fidélité, voire un projet commun entre les différentes parties. C'est ce que j'appelle les « shared values ». Un employé engagé dans un tel « business

model » se sentira participer à un projet qui donne du sens à son travail. Sa motivation sera décuplée, tout comme sa productivité. Pour cela il faut lui faire confiance, lui donner à voir le projet dans sa totalité et pas simplement son propre petit champ d'activité, à l'image de ces pauvres qui, pour vivre dans nos villages, doivent construire leur propre toit, mais aussi fournir 1.000 heures de travail pour la communauté. Les entreprises sociales fondées avec Gawad Kalinga appliquent ce modèle et elles fonctionnent bien. Prenons l'exemple de Human Nature, une entreprise qui vend des produits cosmétiques locaux et biologiques. Bien sûr, le modèle gagnant-gagnant demande des sacrifices : les cadres y sont un peu moins rémunérés que dans les autres entreprises et les actionnaires ne sont pas plus avantagés que les autres parties prenantes. Ce sacrifice ne met pas en danger le business.

On associe souvent l'entrepreneuriat social au microcrédit. Vous, pourtant, jouez dans la cour des grands ? Pourquoi y tenez-vous ?
Selon moi, la microfinance n'est pas une réponse suffisante face à l'ampleur des inégalités de ce



Selon Antonio Meloto, la microfinance ne suffit pas à changer véritablement les choses. Pascal Fayette/Sipa

monde. Si l'on veut véritablement changer les choses, il faut un grand mouvement. La microfinance n'a pas les moyens de créer suffisamment d'emplois, ni suffisamment d'opportunités. Une entreprise sociale, en revanche, peut être de grande taille, employer énormément de gens, développer beau-

coup d'espace, engager des Etats ou d'autres compagnies. Et même s'exporter.

Retrouvez l'intégralité de cet entretien sur lesechos.fr

CAS D'ÉCOLE

La Varappe concilie rentabilité et insertion professionnelle

L'entreprise réinsère les exclus dans le circuit du travail temporaire et les chantiers d'amélioration de la performance énergétique.

Paul Molga

Embaucher les exclus sur des chantiers techniques, valoriser leurs savoir-faire enfouis, redorer la trajectoire des plus démunis... En relevant ces défis d'insertion, Laurent Laik a fait de l'ensemble d'associations coiffées par le groupe La Varappe une entreprise solidaire profitable, « *au sens économique et citoyen* ». Après dix-sept ans d'exercice, l'entreprise affiche des performances rares : 1.675 employés en réinsertion et 180 personnes remises sur le marché du travail, soit un taux de 53 % de retour à l'emploi. « *Nul n'est a priori inemployable* », explique son directeur général, qui a fait passer sous le statut d'entreprise ce qui était alors une association créée par la municipalité communiste d'Aubagne pour réduire les inégalités sociales sur son territoire.

Conseil d'administration, board intégrant des entrepreneurs locaux, actionnariat diversifié, encadrement professionnel... Encadré par une organisation industrielle, le groupe tire 85 % de son chiffre d'affaires de ses ressources propres au travers d'une activité de travail temporaire (6 agences d'intérim Eurêka proposant une trentaine de métiers tels que maçon, peintre, assistant plombier ou chauffeur), de prestations



L'entreprise, qui compte 1.675 employés en réinsertion, tire 85 % de ses ressources de ses activités commerciales.

d'entretien d'espaces verts, de tri et de recyclage de déchets (LVD Environnement), et d'installation de systèmes d'énergies renouvelables pour les particuliers et les entreprises (LVD Energie), son cœur de compétences. Les 15 % restants dépendent de subventions publiques, notamment pour le financement de chantiers d'insertion.

Un chiffre d'affaires en forte progression
Le marché apprécie : depuis sa création, alors qu'elle ne réalisait que 300.000 euros de prestations, l'activité de La Varappe s'est envolée. Son chiffre d'affaires a quasiment doublé depuis 2010, passant de 6,4 millions d'euros à près de

13 millions. Ces deux dernières années, la seule activité d'intérim a crû de 16 % et dégagé un résultat net de 245.000 euros. « *Nous faisons la preuve de la rentabilité des entreprises d'insertion* », poursuit le patron, qui a reçu en 2010 le prix de l'entrepreneur social. Le Comité national des entreprises d'insertion, dont il est membre, vient de recueillir un millier de signatures en faveur de son pacte pour l'insertion et l'emploi, qui propose de tripler les activités de ce type d'entreprise d'ici à cinq ans. Elles sont aujourd'hui 1.200 employant 80.000 personnes en insertion. Leur poids économique – 1 milliard d'euros – s'est accru de 26 % l'an passé. ■

Photo Cyril Crespeau / La Varappe

2^e-22-23-24 OCT 2014 - LILLE CENTRE
WORLD FORUM LILLE
 RESPONSIBLE ECONOMY
 ET AUSSI LE 22 OCT 2014 À ARRAS, DUNKERQUE ET VALENCIENNES

ENTREPRENEURS FACE AUX NOUVEAUX DÉFIS !

Quel est le point commun entre un prix Nobel de la Paix, le « Steve Jobs africain », l'homme qui veut éradiquer la pauvreté aux Philippines, le patron de La Vache qui rit et l'entrepreneur qui fabrique des maisons avec une imprimante 3D ?

Ils seront tous au World Forum Lille 2014 !

Vous aussi participez à la 8^{ème} édition du World Forum Lille du 21 au 24 octobre. Un événement provoc'acteur d'économie responsable.

NSC-3 PT DNS 3 RATUITES MAIS OBLIGATOIRES WWW.WORLDFORUM-LILLE.ORG

#WFL14

INTERVIEW // PHILIPPE VASSEUR, Président de la CCI Nord de France

« Notre masterplan pour la troisième révolution industrielle n'a rien de soviétique »

- Le Nord - Pas-de-Calais se veut un laboratoire de l'économie du futur.
- Un livre bientôt publié réunira les 150 premières opérations concrètes.

Propos recueillis par
Olivier Ducuing

Le président de la CCI Nord de France fait le chantage dans le Nord - Pas-de-Calais de la troisième révolution industrielle, qui marie notamment production locale d'énergie et réseaux intelligents. Et joue les missi dominici auprès des entreprises.

Vous présentez le Nord - Pas-de-Calais comme un laboratoire de la troisième révolution industrielle (TRI). Pourquoi ? C'est au World Forum qu'est née l'idée de faire venir l'économiste Jeremy Rifkin (le théoricien de la troisième révolution industrielle, NDLR). Avec le conseil régional, on s'est dit qu'on était mûrs pour mener une vraie initiative. Car le poids du passé démontre que, si on n'est pas dans une posture d'anticipation, on subit. Le drame de cette région est qu'elle a eu des ressources du sous-sol ! Car, à l'époque, on les exploitait n'importe comment. Elles ont certes fait la richesse de la région, sauf qu'un jour elles se sont épuisées. Le monde d'aujourd'hui est dans le même état que la été le Nord - Pas-de-Calais avec le charbon. Certaines de nos activités d'excellence peuvent correspondre à ce qu'on pressent du futur. Que manque-t-il ? Un peu de volontarisme, mais surtout un projet collectif, une vision, capables d'entraîner l'adhésion de la communauté économique. On n'est pas dans la logique où il y a un pilotage et où l'on décide de ce que les gens font.

Mais la région s'est quand même dotée d'un masterplan sur la TRI... Il le fallait. Il fallait d'abord une co-construction sur ce qu'on pouvait faire sur l'avenir de cette région et son rôle de laboratoire pour la TRI. Mais ce n'est pas le plan à la soviétique. On a une direction, un cadre, on aide, on accompagne, on informe. Et que l'initiative leurisse. Le rôle de la CCI est de pousser les gens à venir dans cette nouvelle perspective.

Le réseau Alliances, à l'origine du World Forum, est souvent

perçu comme un club de grandes entreprises. Les PME et les TPE ne seront-elles pas les oubliées de la TRI ? Alliances a été porté à l'origine plutôt par des grands groupes. J'ai veillé à ce qu'il s'adresse aujourd'hui à la totalité du monde des entreprises. D'ailleurs, dans les trophées que nous remettons depuis vingt ans, nous avons une catégorie de moins de 25 salariés. On peut être petit et très performant au gros et pas performant. Les PME ont toute leur place à tenir et nous montons des outils de financement adaptés à leur taille. On trace ce cadre avec deux entrées coordonnées. L'une est la collectivité publique, qui peut intervenir dans les financements et, surtout, créer les conditions de facilitation des infrastructures, au-delà de leurs investissements propres. Quand la région lance un plan de rénovation thermique de 100.000 logements, on est dans cette logique. L'autre entrée est celle des entreprises : nous mobilisons à travers un club volontairement informel des entrepreneurs de la troisième révolution industrielle, qui compte déjà plus de 400 inscrits.

Depuis un an, vous vous faites partout l'ambassadeur de la TRI. On vous écoute ? Oui, ça marche. A nous de démontrer perpétuellement l'intérêt de la TRI. A chaque réunion du club, on a du monde et cela se renouvelle. Nous y donnons des informations concrètes sur ce qu'on met en place sur le plan financier et nous présentons des exemples. La dernière fois, c'étaient des petites entreprises dans le domaine de l'économie circulaire ou de la préservation de l'environnement. Le 3 octobre, c'est sur la méthanisation, avec une annonce importante.

Quels outils financiers proposez-vous ? Le leader européen du « crowdfunding », KissKissBankBank, devient partenaire de notre démarche, avec enthousiasme. Un livret d'épargne populaire TRI sera annoncé avant la fin d'année et opérationnel en 2015. Nous avons des projets plus ambitieux encore, avec un fonds d'invest-



Selon Philippe Vasseur, la région Nord - Pas-de-Calais « interpelle déjà, on n'imagine pas à quel point ! ». Photo Franck Crusiaux/RÉA

tissement dédié à la TRI, qu'on espère pour le premier semestre 2015, associant l'Europe et la région, avec un premier opérateur privé belge qui s'est déjà manifesté. Les tickets seront beaucoup plus importants, pour des gros projets. Il faut aussi compter CDC Climat, sur de grosses participations. Notre démarche est en cours, elle se pépète. Ce sont toujours les deux premières années qui sont difficiles.

« Le poids du passé démontre que, si on n'est pas dans une posture d'anticipation, on subit. »

La région est-elle déjà identifiée à la TRI ?

Je pense que oui. J'espère que ce n'est ni de notre fait ni de celui des politiques, mais bien des acteurs eux-mêmes. Le 23 octobre, nous allons publier un livre de 200 pages avec les 150 premières opérations concrètes, ce sera un document de référence pour dire que la TRI est en marche. On a parlé des entreprises, pas encore assez de ce qui se passe dans le monde de l'université et de la recherche. Cette collaboration public-privé est une divine surprise, avec des projets de niveau mondial, comme SunRise à Lille-I, avec les écoles d'ingénieurs de la Catho. Toute la TRI est là. SunRise est le projet de la ville durable et intelligente, autour de l'énergie, des déchets, du numérique, des objets

connectés, de la mobilité douce. Ce quartier de 25.000 personnes sera érigé en un vrai démonstrateur.

Ce concept de TRI semble encore limité à un public de décideurs...

Je le regrette. On essaie d'informer le grand public, la région le fait de son côté, peut-être plus sous l'angle de la transition énergétique. Cela en fait partie, mais il faut élargir au numérique, à la robotique, aux nano et biotechnologies. Le monde est en train de bouger, plein de choses se passent comme le « co-working », les imprimantes 3D... Mais notre région interpelle déjà, on n'imagine pas à quel point ! Nous avons des sollicitations de partout, y compris pour monter des World Forum ailleurs.

La TRI est-elle pertinente pour des PME d'abord confrontées à la question de leur survie ?

Quand ça ne va pas, quelle est la raison ? N'y a-t-il pas une question de fond à se poser sur le business : a-t-on pris toutes les mesures correctives pour améliorer la situation ? L'activité est-elle adaptée aux dix années qui viennent ? Les difficultés peuvent venir de la réglementation, des charges, etc. Mais ce ne doit pas être l'arbre qui cache la forêt. Les sociétés qui durent sont celles qui ont su assurer la stabilité de leur capital, innover, s'internationaliser, même quand elles ont des activités de proximité. Celles qui connaissent des grosses difficultés, c'est qu'à un moment ou un autre il y a eu un virage raté. ■

CAS D'ÉCOLE

Pochecho a bâti un « bedZED industriel » près de Lille

Le fabricant nordiste d'enveloppes a développé un modèle très intégré mariant rentabilité et économie circulaire.

« Mon rêve est de ne plus dépendre de Gravelines pour mon électricité », Emmanuel Druon est tout sauf un doux rêveur. Depuis 1997, il dirige Pochecho, leader français des enveloppes pour tri automatique. Une entreprise de 14 salariés pour 22 millions d'euros de ventes, implantée dans une ancienne usine textile de 1848 à Forest-sur-Marque, dans la banlieue rurale de Lille.

Au fil des années, il a transformé son entreprise en une sorte de bedZED industriel en référence à ce quartier avant-gardiste au sud de Londres. Récupération d'eau de pluie, climatisation naturelle par pompe à chaleur, bâtiments passifs, biodiversité, le chef d'entreprise n'a pas ménagé sa peine pour pousser au maximum le curseur du développement soutenable. La dernière étape est la mise en place de murs végétalisés tout autour d'une cuve de récupération d'eau, présentée comme une première mondiale.

« Économie » Mais Emmanuel Druon vise d'abord la pérennité économique de son entreprise : « Nos investissements sont conditionnés par un retour : moins d'impact sur l'environnement, réduction de pénibilité des postes et gains de productivité. » Un cercle vertueux que le dirigeant qualifie « d'économie ».

Exemple emblématique : la toiture de l'atelier, très ancienne, devait être reconstruite. Une formule classique aurait coûté 800.000 euros, mais avec un retour sur investissement estimé en vingt ans seulement du fait des économies d'énergie. Avec le bureau d'études interne, une solution beaucoup plus coûteuse (2 millions d'euros) a finalement été retenue : la végétalisation de la toiture avec du sédum, permettant une isolation thermique, phonique et une durée de vie annoncée de cent cinquante ans grâce

à la résistance à l'érosion, et l'implantation de panneaux photovoltaïques. Soit des revenus annuels de 200.000 euros de revente de l'électricité et un amortissement en dix ans.

Plus besoin de gaz

La même logique de long terme a prévalu pour l'épuration des eaux usées, dont le coût revenait à 30.000 euros par an. Une plantation de bambous épure les eaux usées acheminées en goutte-à-goutte. Et les bambous transformés en pellets alimentent la chaudière à bois installée dans l'entreprise, qui a pu stopper sa consommation de gaz. « Poutine et Bouteflika peuvent augmenter leurs tarifs, ça m'est égal ! »



Emmanuel Druon, PDG de Pochecho. Photo Cécile Huyguez / « La Voix du Nord » / Pochecho

Reste donc l'électricité, qui représente une facture annuelle de 450.000 euros. Avec son bureau d'études, Emmanuel Druon porte un projet très original : une très grande éolienne de 7 mégawatts, soit 2 millions d'investissement, pourrait être implantée à proximité. La moitié de sa production rendrait Pochecho autosuffisant et le reste de l'électricité serait offert aux habitants du village. Utopique ? Pas du tout ! L'épuisement des ressources doit être un stimulus intellectuel. Si demain la mairie et Lille Métropole disent oui, je commande l'éolienne ! — O. Du.

Le partage, modèle fertile en success-stories

L'économie collaborative recherche de nouveaux modèles qui dynamisent les échanges de proximité.

Paul Molga

De moins en mieux. Réservé hier à un cercle de militants, le credo des « alters » interpelle désormais au-delà du cercle des consommateurs engagés. Favorisée par l'ampleur et la durée de la crise, mais aussi par le ras-le-bol de la surproduction et du gaspillage, la consommation collaborative connaît un succès fulgurant qui bouscule les anciens modèles économiques. Et pour cause : un consommateur privilégiant l'usage à plusieurs plutôt que la propriété peut économiser jusqu'à 7.000 euros par an avec l'offre actuellement disponible, c'est-à-dire quelques milliers d'initiatives, référencées notamment sur

l'annuaire CollaborativeConsumption.com.

Depuis le succès du best-seller de la papasse de la consommation collaborative, Rachel Botsman, « What's Mine is Yours » (« Ce qui est à moi est à toi »), publié en 2010, et la consécration du mouvement qu'elle y décrypte dans le Top 10 des idées qui changent le monde établi par « Time Magazine » l'année suivante, le phénomène gagne toutes les strates de l'économie.

« La révolution du partage est en marche », résume Antonin Léonard, cofondateur du collectif OuiShare, qui a confirmé ce printemps à Paris le succès de son festival dédié à ce secteur. Troc, échanges, achats groupés, location... Aux mains des entrepreneurs, ces vieilles initiatives anti-gaspi renaissent en « product-services systems » qui transforment des produits en services comme

l'autopartage, le vélo en libre-service ou l'échange de temps ou de savoir-faire.

Plébiscité par les consommateurs

Cette accélération de l'histoire dans les usages et les modes de consommation fait fleurir les success-stories parmi la vague de start-up qui s'inscrit dans cette nouvelle économie et la font évoluer en direct. Lamachineduvoisin.fr, qui met en relation les propriétaires de lave-linge et ceux qui n'en ont ou n'en veulent pas, revendique presque 3.000 points de lavage depuis son lancement, en février 2012. Laruchequiditoui.fr, qui permet à ses membres de se grouper pour acheter directement aux producteurs de leur région, a monté 571 réseaux locaux et en prépare 167 autres. Le service de covoiturage BlaBlaCar cartonne également avec



Le service de covoiturage BlaBlaCar compte plus de 3 millions d'abonnés en France. Photo Hamilton/RÉA

plus de 3 millions d'abonnés en France et plus de 10 millions dans le monde. Dans leur sillage, une multitude de concepts font leur entrée dans le quotidien des ménages : « colunching » (pour partager un repas à plusieurs), « coworking » (pour partager un bureau), « couchsurfing » (7 millions de membres qui partagent leur canapé), « carsharing » (pour louer sa propre

voiture quand on ne l'utilise pas), covoiturage (pour l'utiliser à plusieurs), « gaming » (pour planter sa tente dans un jardin), « woofing » (l'hébergement à la ferme en échange d'un coup de main), « videodressing » (pour recycler ses vêtements autrement).

« Ces nouveaux usages sont largement motivés par la recherche de relations sociales », estime le sociologue

Stéphane Hugon, cofondateur de l'institut Eranos, spécialisée dans la prospective des nouveaux comportements sociaux. Et ils sont plébiscités par les consommateurs. L'observatoire Cetelem, qui a interrogé avec TNS-Sofres des milliers d'entre eux dans 12 pays d'Europe, a pu constater que 59 % des Européens (63 % des Français) privilégient quand ils le peuvent les produits d'occasion, et que 62 % ont recours à des services d'achat groupé, de circuits courts ou de location ponctuelle d'objets et de services qui leur permet de transiter vers « une économie de l'accès » dans laquelle la notion de propriété se efface.

Bien qu'encre timides, des initiatives émergent aussi dans le secteur industriel. B2B En-Trade propose par exemple une plateforme de mise en relation d'entreprises intéressées par des échanges de services et de produits moyennant une commission de 4 à 10 % sur la valeur du troc : la location d'une salle contre de la peinture, de la visibilité publicitaire contre du visuel intellectuel, une enseigne lumineuse contre un véhicule, une étude de marché contre une base de données... L'échange de bonnes idées a lui aussi commencé. ■



Un autre
regard sur
la propreté



gsf.fr