

La métamorphose écologique

imagine

demain le monde



demain le monde

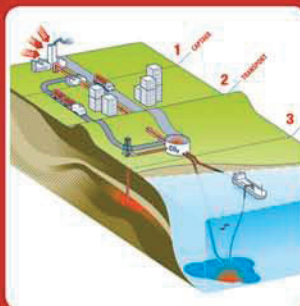
Un nouveau rêve américain



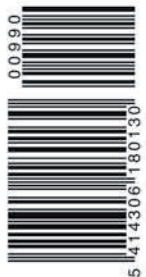
Les **monstres** du shopping nous **envahissent**

Mali - La résistance des **paysans dépossédés**

Stockage du carbone : solution ou miracle ?



- **Energie**
Devenir sobres, malins et jouer « collectif »
- **Qui sont les créatifs culturels belges ?**
- **Science**
Le côté obscur de l'entraide



Un reportage (texte et photos) d'Amélie Mouton
Avec le soutien du Fonds pour le journalisme



Deux visages emblématiques du nouveau rêve américain : David Kortzen et Judy Wicks. Tous deux sont membres fondateurs de BALLE, le mouvement des économies locales vivantes. L'économie qu'ils entendent promouvoir se compose d'un réseau global d'entreprises locales, de taille humaine, qui couvrent les besoins fondamentaux des communautés où elles sont enracinées... et échappe au contrôle des multinationales.

Un nouveau rêve américain

Aux Etats-Unis, loin de Wall Street, un nouvel avenir économique prend racine. Son terreau : l'alimentation locale, les énergies renouvelables et la finance participative.

Entre destruction de l'environnement et délocalisations, jobs rares et précaires, malbouffe et lobbying politique malsain, ils sont de moins en moins nombreux à croire que le capitalisme mondialisé puisse servir le bien commun.

Sous l'impulsion de BALLE, un réseau qui fédère 30 000 petits entrepreneurs, la construction d'économies locales vivantes est devenue un véritable programme de transition et un démenti crédible à TINA, le fameux « There Is No Alternative » de Margaret Thatcher. Ce mouvement montre que les clés de la résilience et de la prospérité se trouvent dans la relocalisation des activités et le partage des richesses.

« **I**l y a eu tellement de souffrances ici ». Gar Alperovitz, professeur d'économie politique à l'Université du Maryland, a ces mots simples et forts pour expliquer l'élan citoyen qui s'est emparé des Etats-Unis et que certains n'hésitent pas à comparer à une nouvelle révolution américaine. Le mouvement, silencieux, quasi invisible des radars médiatiques, a commencé autour de l'alimentation locale, stimulé par la prise de conscience des effets désastreux de la malbouffe. Il s'est étendu à la finance, à mesure que se confirmait l'indécence conjoncture si bien traduite, en 2011, par le mouvement « Occupy Wall Street » : 400 Américains détiennent plus de richesses que 180 millions de leurs compatriotes réunis, les 99 % qui se battent avec le chômage et des salaires en berne. Ce mouvement s'est nourri de la consternation de ceux qui espéraient que le gouvernement Obama s'engage dans la voie des énergies renouvelables, mais l'ont vu céder aux sirènes des compagnies pétrolières et gazières. Il est également caractérisé par une méfiance grandissante à l'égard du fonctionnement du système politique. Car depuis 2010, et l'adoption de la loi « Citizens United », les grands conglomérats financiers et industriels ont encore accru leur influence sur la vie politique américaine en gagnant le droit de financer

changé leurs habitudes de consommation, comme en témoigne l'augmentation continue du nombre de marchés fermiers ; il y a en 8 000 aujourd'hui dans le pays, soit deux fois plus qu'il y a 10 ans (infographie en p.14). Dans le domaine des énergies renouvelables également, les initiatives foisonnent, et il est difficile de dénombrer les coopératives qui se sont créées autour de la production locale d'énergie solaire. « C'est comme si quelque chose était en train de s'effondrer, de se décomposer, de s'épuiser, tandis qu'autre chose, encore indistinct, tente de sortir des décombres », analyse Otto Scharmer, un économiste en poste au MIT, le Massachusetts Institute of Technology, qui parle d'une conscience émergente et cherche à régénérer un modèle social et institutionnel incapable de répondre aux grands défis contemporains (1). Une organisation a réussi à catalyser l'énergie de ce mouvement protéiforme, qui montre que les clés d'une économie plus résiliente et plus juste se trouvent au niveau local. BALLE (Business Alliance of Local Living Economy) est un réseau de petits entrepreneurs qui s'est créé en 2001 dans la perspective de reconstruire des « économies locales vivantes ». Avec cette proposition, il a fédéré des forces vives dans tous les domaines : alimentation, énergie, éducation, culture. Comme le résume Ingrid Ault, présidente d'un groupe localiste dans le Michigan, « il a connecté toutes les petites pièces

posée d'un réseau global d'économies locales décentralisées, dans lesquelles de petites entreprises à taille humaine couvriront les besoins fondamentaux des communautés où elles sont enracinées. Ces économies locales sont considérées comme des systèmes vivants qui créent de la richesse collective tout en fonctionnant en harmonie avec la nature.

Une alternative crédible à TINA

Douce utopie, diront certains. Car il n'est pas facile de déloger TINA de son piédestal, le fameux « Il n'y a pas d'alternative » de Margaret Thatcher, qui a marqué, dans les années 80, le début d'un capitalisme mondialisé de plus en plus dérégulé, et qui continue à hanter les esprits comme la seule voie possible de développement économique. Mais BALLE, qui réunit aujourd'hui 30 000 membres, a réussi, au fil des années, à proposer une alternative crédible, notamment en créant des lieux d'expérimentation directe pour la construction de ce nouveau système économique.

Aux côtés de Kortzen et de Shuman, on trouve en effet deux autres piliers, Judy Wicks et Larry Hammel, des entrepreneurs qui ont donné une forte dimension pragmatique au mouvement. Elle, propriétaire d'un restaurant locavore à Philadelphie, lui, patron d'un club de sport à Boston, ont un passé militant dans des organisations défendant les droits civiques, la paix et l'environnement. Ils sont des pionniers de la responsabilité sociale des entreprises et se sont engagés dans la construction de BALLE après avoir constaté que leurs idées perdaient par endroits du terrain. A la fin des années 90, ils voient en effet des entreprises sociales « modèles » se faire engloutir par des géants. L'entreprise Ben & Jerry's, de petits artisans glaciers du Vermont, se fait racheter par Unilever, The Body Shop est vendu au groupe L'Oréal. « J'ai réalisé que si nous voulions créer un réel changement, nous devons d'abord commencer à travailler au niveau local, à partir de notre propre communauté », raconte Judy Wicks, une dame à la rayonnante chevelure blanche.

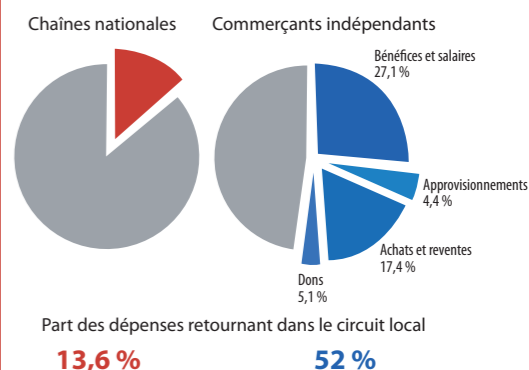
les campagnes électorales. Les syndicats et associations peuvent aussi contribuer, mais bien évidemment ne font pas le poids. Les citoyens californiens qui militaient pour une loi rendant obligatoire l'étiquetage des produits OGM ont pu s'en rendre compte lors des dernières élections de 2012 : les géants de l'agrobusiness, Monsanto en tête, ont dépensé plus de 23 millions de dollars en campagnes diverses pour contrer leur proposition. Avec succès.

Une conscience émerge

« Le système est cassé » ; « Les grands conglomérats financiers sont des monstres qui dévorent leur propre communauté et détruisent tout sur leur passage » ; « Même la plus petite réforme visant à protéger la santé humaine et l'environnement est devenue impossible ». Des phrases que l'on peut entendre chez ceux, de plus en plus nombreux, qui ont décidé de ne plus alimenter cette machine infernale. Aujourd'hui, plus de 95 millions d'Américains sont membres d'une banque coopérative. Depuis le krach boursier de 2008, ils sont des millions à avoir retiré leur argent et leur confiance aux Big Six, les six grandes banques qui dominent le marché (Goldman Sachs, Morgan Stanley, JP Morgan Chase, Citigroup, Bank of America et Wells Fargo). Ils ont aussi

« **de puzzle ensemble** ». C'est la combinaison des travaux de deux économistes qui a inspiré l'idée d'« économies locales vivantes ». L'un, Michael Shuman, s'est spécialisé dans l'économie locale après avoir réalisé qu'elle était un vrai levier de développement. Son expérience dans la coopération internationale entre communes du Nord et du Sud lui a fait prendre conscience d'un manque de réflexion théorique sur le sujet. L'autre, David Kortzen, est l'auteur d'un best-seller publié au milieu des années 90, *When Corporations Rule the World (Quand les multinationales dirigent le monde)*, qui dénonce le pouvoir excessif des conglomérats financiers et plaide pour une économie où la vie compterait plus que l'argent. Ancien professeur à l'école de business de Harvard, cet écologiste voit dans la crise économique et climatique l'opportunité d'en finir avec le paradigme de l'« Empire », qui depuis des milliers d'années n'a conduit qu'à une distribution inégale du pouvoir et des richesses. Il propose à la place de prendre un « grand tournant » en construisant une « Communauté de la Terre » organisée autour du partage équitable des ressources et du partenariat. Tous deux ont pris part à la création de BALLE pour proposer une nouvelle vision de l'économie mondiale : elle ne serait plus contrôlée par les multinationales, mais com-

Chaînes nationales vs commerçants indépendants



Une étude, réalisée à Salt Lake City, montre comment les choix de consommation affectent la création de richesse au niveau local. A peine 13,6% des dépenses liées aux achats dans une grande enseigne retournent dans le circuit local, contre 52% en cas d'achats chez des petits commerçants qui redistribuent à leur tour cet argent auprès d'autres entreprises locales.

(Source : Civic economics)

La petite ferme de Tom Zilke et de sa femme, qui fonctionne grâce à la vente directe de leurs produits et au marché fermier hebdomadaire local.



Les gros banquiers donnent une nouvelle signification au terme «braqueurs de banque».



Le marché de produits fermiers d'Ann Arbor existe depuis 1919.

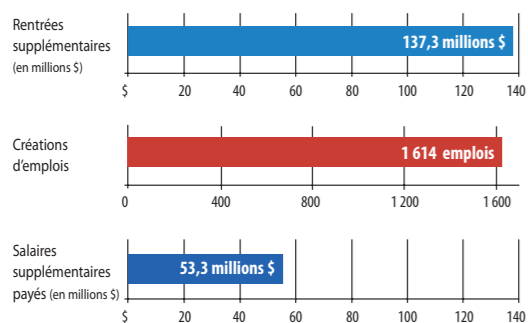
Small is beautiful

L'esprit d'Ernst Friedrich Schumacher, auteur du livre culte *Small Is Beautiful*, plane sur le mouvement BALLE, qui est d'ailleurs en étroite connexion avec le Schumacher Center for New Economics, un centre de recherche qui continue à diffuser les idées de cet économiste amoureux de la nature. Dès les années 70, il formulait une critique radicale d'un développement économique frappé de gigantisme et aveuglé par l'idéologie du PIB et de la croissance infinie, qui conduisait inéluctablement à un pillage sans limite des ressources naturelles. « Il est évident que les hommes organisés en petites unités prendront mieux soin de leur morceau de terre et de leurs ressources naturelles que des compagnies anonymes ou des gouvernements mégalomaniques qui prétendent que l'univers entier est leur propriété légitime », écrivait-il. Autre source d'inspiration du mouvement : Jane Jacobs, une activiste célèbre pour avoir empêché, dans les années 60, que le quartier de Greenwich Village, à New York, ne soit détruit par une autoroute. Jacobs opposait la stérilité et la tristesse des grands aménagements urbains, dédiés à la voiture et à la vie en banlieue, à l'animation joyeuse de quartiers citadins façonnés par la mixité sociale, le mélange de commerces et d'habitat et le « ballet des passants sur le trottoir ». ■

Un livre pour aller plus loin

Une abondante littérature documente ce mouvement autour de l'économie locale aux Etats-Unis. Mais elle est principalement en anglais. Ceux qui veulent en savoir plus mais ne maîtrisent pas cette langue pourront cependant bientôt se plonger dans la lecture d'un livre en français qui sortira fin septembre. Finance, alimentation, énergie, médias : cet ouvrage explore en profondeur les multiples dimensions de ce mouvement ainsi que des initiatives similaires de ce côté de l'Atlantique. Il est le fruit d'un long travail d'enquête mené par Raphaël Souchier, spécialiste des économies locales en Europe et membre de BALLE depuis de nombreuses années. Son titre : *Made in local. Emploi, croissance, durabilité : et si la solution était locale ?*, Eyrolles, septembre 2013. ■

Impact économique de + 10 % d'achats locaux



Le local, ça marche !

Une autre étude, réalisée à Grand Rapids, dans le Michigan, montre l'impact économique d'une augmentation de 10 % de la consommation auprès des entreprises locales. Rentrées additionnelles de 137,3 millions de dollars, création de 1 614 nouveaux emplois, revenus salariaux supplémentaires de 53,3 millions de dollars. (Source : Civic economics)



Judy sera parmi les premières à tester la faisabilité des idées localistes. « Après la création de BALLE, je me suis dit : c'est très bien, mais comment construit-on une économie locale vivante ? J'ai réfléchi à tous les éléments nécessaires : un système alimentaire local, des vêtements produits localement, des sources d'énergies renouvelables, des logements et matériaux de construction écologiques, des transports alternatifs, des commerces, des médias indépendants, de l'art et de la culture... Je les ai appelés les blocs de construction de l'économie locale. » Tout en continuant à s'occuper de son restaurant, elle fait l'inventaire de ce qui se passe dans sa ville et réalise qu'il y a déjà des initiatives autour de l'alimentation locale, de l'énergie renouvelable, de l'investissement local et même de la création textile. « J'ai donc décidé de créer un réseau, le Sustainable Business Network in Greater Philadelphia, où j'ai invité des représentants de tous ces secteurs afin que nous construisions, ensemble, un système économique local. »

Les bases d'une économie locale vivante

Chaque mois, le réseau se réunit autour d'un programme éducatif. « Les représentants des énergies renouvelables, par exemple, nous présentent ce que font différentes entreprises, dans l'éolien, le solaire ou la biomasse, raconte-t-elle. Nous avons aussi commencé à faire des affaires entre nous, parce que c'est une étape essentielle dans la construction de cette nouvelle économie. Il faut que nous soyons solidaires les uns des autres en nous achetant mutuellement des services et des produits. »

BALLE compte aujourd'hui 80 réseaux de ce type aux Etats-Unis et au Canada. Ils réunissent en majorité de petits entrepreneurs locaux mais aussi des associations d'insertion professionnelle, des chercheurs ou des particuliers intéressés par la démarche. Ils sont les points de départ de cette économie décentralisée et composée de systèmes autonomes imaginée par BALLE. « Chaque réseau est libre de mettre l'accent sur ce qui est le mieux adapté à sa réalité », précise Judy Wicks qui les voit comme des écosystèmes, avec leur rythme et leurs contingences propres. Seule règle commune : pour devenir membres de ces réseaux, les entrepreneurs doivent vivre et travailler dans la région où ils sont actifs.

Librairie, boulangerie, épicerie coopérative, restaurant, confiserie, vendeur de vêtements, club de yoga, fournisseur d'énergie renouvelable : toutes les facettes du secteur de la petite et moyenne entreprise sont représentées dans le réseau.

Mesurer les performances

Bien sûr, le développement d'une économie locale vivante appelle nécessairement l'existence d'une demande pour les produits et services locaux. Dans tous ces réseaux, la sensibilisation des consommateurs est donc une préoccupation com-

mune. Des campagnes « Pensez local, achetez local » sont régulièrement organisées pour pousser les résidents à favoriser le petit commerce du coin lorsqu'ils ouvrent leur portefeuille. Elles consistent notamment à démontrer, chiffres à l'appui, combien ce réflexe de consommation peut avoir un impact sur le dynamisme économique local.

Car BALLE a cette autre particularité d'avoir développé des outils permettant de mesurer les performances des économies locales et de les comparer avec celles de l'économie globalisée. C'est essentiellement Michael Shuman, un des économistes fondateurs, qui a construit cette ossature théorique donnant des arguments forts au mouvement localiste. Il a ainsi conçu trois logiciels de calculs, accessibles sur le site Internet de BALLE (bealocalist.org), qui permettent d'évaluer l'autonomie économique d'une région et ses potentialités en termes de création d'emplois et d'entreprises. Le premier de ces logiciels permet d'avoir un aperçu général de la situation, secteur par secteur, tandis que les deux autres sont dédiés à l'alimentation et à la finance. Il est possible, par exemple, de voir en un coup d'œil que telle région des Etats-Unis consomme 26 millions de poulets chaque année alors qu'elle ne dispose d'aucun élevage de volaille aux alentours. D'autres études, réalisées avec le centre de recherche Civic Economics, permettent de se faire une idée de la circulation de l'argent selon que l'on achète dans une grande enseigne ou dans un commerce local. Ou encore l'impact économique d'une augmentation de 10 % de la consommation auprès des entreprises locales, notamment en termes de créations d'emplois (voir les deux infographies pages 9 et 10).

L'emploi est un argument important du mouvement localiste. « Deux nouveaux jobs sur trois sont créés par des petites entreprises », souligne Michael Shuman, qui rappelle que les PME, aux Etats-Unis, représentent plus de la moitié du secteur privé et emploient 77 millions de personnes. « En comparaison, dans les grandes entreprises, l'augmentation de l'emploi a seulement été de 2 % au cours de ces 10 dernières années. C'est un chiffre ridicule. » Pour lui, ces chiffres sont d'autant plus édifiants que, durant la même période, les entreprises locales ont systématiquement subi une concurrence déloyale de la part des big boxes (les grosses boîtes) : ces dernières captent en effet chaque année des dizaines de milliards de dollars de subsides publics – 80 milliards par an, selon le *New York Times*. Les Etats et les communes ont en effet souvent le réflexe « grosse boîte » pour créer de nouveaux emplois. Mais bien souvent, ceux-ci sont éphémères et/ou de piètre qualité.

Il existe ainsi quelques cas d'école, comme celui de la Caroline du Nord qui, en 2004, a dépensé près de 250 millions de dollars pour inciter Dell, le fabricant d'ordinateurs, à s'implanter dans l'Etat, avec la promesse de créer 1 500 emplois. L'entreprise est restée quatre ans, puis a délocalisé ses activités au Mexique. Il y

a aussi Wal-Mart, le géant de la distribution alimentaire, qui ne cesse d'ouvrir de nouveaux supermarchés alors que, dans le même temps, la plupart de ses travailleurs sont si mal payés qu'ils se nourrissent grâce un à programme fédéral d'aide alimentaire. « En comparaison, les petites entreprises locales, ancrées dans leur communauté, offrent des perspectives d'emploi plus durables. Sans compter qu'elles proposent souvent des salaires plus décents », relève Michael Shuman, qui en profite pour dénoncer la « monstrueuse hypocrisie du libre marché. » Car toutes ces grandes entreprises, y compris les banques, se nourrissent en réalité d'aides publiques.

Les Lilliputiens ont appris à travailler ensemble

Un autre argument important employé par les partisans de la relocalisation économique, c'est évidemment la fin imminente de l'essence bon marché, « ce carburant du capitalisme globalisé ». « L'économie d'importation sera la première victime de l'augmentation des prix de l'énergie et du transport. Cela signifie que la nourriture et les vêtements produits localement coûteront bientôt moins cher que les marchandises bon marché que Wal-Mart fait venir de Chine », prédit Michael Shuman. Pour lui, le vieux modèle tiendra d'autant moins la route qu'il faut s'attendre à une augmentation des taxes carbone à mesure que les menaces liées au changement climatique vont se préciser. Au fil du temps, le coût plus élevé des produits locaux ne sera donc plus un argument plausible pour justifier cette dynamique délirante où des produits font trois fois le tour de la terre avant d'arriver à destination. En attendant, comme l'explique Kim Bayer, présidente du mouvement Slow Food d'Ann Arbor, une petite ville universitaire du Michigan, les gens ont commencé à faire la différence entre l'argent et la valeur des choses. « Ils savent aujourd'hui quel est le prix à payer pour avoir des McDonald's ou des supermarchés Wal-Mart. Ils prennent en considération d'autres facteurs : la qualité des produits, des services, le fait qu'ils contribuent à la prospérité de leur communauté. » Ce modèle économique alternatif a pris un nom, LOIS, pour Local Ownership Import Substituting, la production locale comme substitut à l'importation. LOIS commence à donner quelques cheveux blancs à TINA. Car la voix des localistes prend de l'ampleur et se fait entendre, notamment chez certains



BALLE propose une vision alternative de l'économie, qui essaime à toute allure aux Etats-Unis. Preuve que la voix des localistes prend de l'ampleur, la réunion annuelle des membres de BALLE a été rebaptisée « le Davos de Main Street », en référence au nom couramment donné à la principale artère commerçante des centres urbains américains, berceau et emblème de l'entrepreneuriat local. Ci-contre : un atelier sur « L'économie de l'amour », lors de la conférence annuelle de BALLE, cet été 2013.

L'économie de l'amour

A partir de son expérience de 26 ans à la tête d'un restaurant, Judy Wicks a développé une réflexion originale sur l'économie. « Comme je suis propriétaire d'une petite entreprise, je suis plus susceptible de prendre des décisions avec mon cœur, pas seulement avec ma tête, et d'agir dans le meilleur intérêt des gens qui m'entourent – mes employés, mes clients, mes voisins ou mes fournisseurs », raconte-t-elle pour expliquer comment son entreprise est devenue un modèle d'engagement social et environnemental. Premier endroit de la ville à proposer un menu garanti « sans cruauté envers les animaux », le White Dog Café, ouvert au début des années 80, a également été le premier à fonctionner à 100 % grâce aux énergies renouvelables, à recycler et composter, et à privilégier les matériaux écologiques, du savon pour les mains aux fournitures de bureau. Restaurant locavore, il passait par le commerce équitable pour les marchandises impossibles à produire sur place ; dans les années 90, Judy Wicks a développé un commerce de café avec les révolutionnaires zapatistes du Chiapas. Son établissement s'est également distingué en payant un salaire décent à ses employés, bien au-delà du salaire minimum en vigueur dans le secteur de la restauration. « La distance entre un chef d'entreprise qui prend les décisions et les gens qui en subissent les effets doit être la plus courte possible. Une entreprise, c'est d'abord les relations que nous avons avec ceux à qui nous achetons et à qui nous vendons. L'argent n'est qu'un outil », théorise-t-elle. Pour elle, l'amour et la compassion, pour les gens, les animaux et la planète, sont des clés pour transformer l'économie. « Nous devons ouvrir notre cœur pour entendre les souffrances des travailleurs confrontés à la cruauté de l'économie. Ce qui est arrivé à ces femmes dans une usine textile du Bangladesh, c'est horrible. » Judy Wicks voit ainsi la nouvelle mission de BALLE : faire passer ce message dans le monde des affaires. « Cela ne sera pas facile, parce que les émotions sont généralement considérées avec mépris dans ce milieu. Mais je crois que de plus de plus de gens sont prêts. » ■

représentants politiques. Fait significatif, la conférence annuelle de BALLE a été rebaptisée « le Davos de Main Street », en référence à la réunion du G8 et au nom couramment donné à la principale artère commerçante des centres urbains américains, berceau et emblème de l'entrepreneuriat local. « Les Lilliputiens ont mis du temps à trouver leur chemin, mais ils ont finalement appris qu'en travaillant ensemble, ils pouvaient maîtriser

les Gulliver de la globalisation », se réjouit Michael Shuman, qui évoque malicieusement un vaisseau pirate en train de transformer, de l'intérieur, le fonctionnement de l'économie américaine. ■

(1) Otto Scharmer est l'inventeur d'une nouvelle méthode de gouvernance basée sur la théorie du U, qui consiste à développer ses capacités cognitives du futur plutôt que du passé, pour créer de l'innovation sociale. En savoir plus : www.presencing.com

Il existe de nombreuses possibilités de création d'entreprises dans le domaine de l'alimentation locale. A Ann Arbor, dans le Michigan, David Klingenberg s'est spécialisé dans la production d'aliments fermentés (choucroute, betterave...). Son atelier, The Brinery, a beaucoup de succès auprès des restaurateurs et commerçants du coin.

Des campagnes « Pensez local, achetez local » sont régulièrement organisées pour inciter les consommateurs à favoriser le petit commerce. Ici Michelle Long, directrice de BALLE, et Sarah Bishop, directrice de Buffalo First, devant un restaurant de Buffalo, New York.



Buffalo se dé(b)rouille



Buffalo se réinvente en valorisant son patrimoine industriel, comme ici, avec Silo City. Dans ce vaste espace récréatif situé au milieu des silos à grain désaffectés qui bordent le canal, les projets prévus comprennent notamment un mur d'escalade, une ruche géante qui servira d'espace éducatif sur les abeilles, des restaurants et des bars.



A Buffalo, le localisme est devenu un état d'esprit. Plutôt que de parier sur le gigantisme économique et la monoculture industrielle, ils sont de plus en plus nombreux à miser sur les petites entreprises locales et la solidarité pour régénérer les quartiers dévastés par la pauvreté.

Autrefois cœur battant des aciéries américaines, Buffalo est l'une de ces villes de la « ceinture de rouille » qui, comme Detroit et Cleveland, a payé cher la disparition de ses grandes industries. Aujourd'hui, elle se réinvente un avenir en valorisant son splendide patrimoine industriel et en puisant dans la philosophie localiste.

Ici, on ne croit plus aux mirages du gigantisme économique. On mise plutôt sur les petites entreprises locales et la solidarité pour régénérer les quartiers dévastés par la pauvreté.

Des centaines de silos à grain qui bordaient autrefois le canal Erie, il ne reste que quelques vestiges. Longtemps, des bateaux ont pris cette voie pour acheminer le blé cultivé dans les plaines du Midwest jusqu'à la côte atlantique. Mais si l'odeur des céréales Cherrios fait toujours partie intégrante du folklore de Buffalo, la ville n'a plus rien du port commercial trépidant qu'elle fut autrefois. L'ancienne cité industrielle, située à mi-chemin entre New York et Chicago, au bord d'un des cinq grands lacs d'Amérique du Nord, est surtout connue aujourd'hui pour sa proximité avec les chutes spectaculaires de la rivière Niagara, qui grondent quelques kilomètres plus loin. L'incroyable patrimoine architectural de cette ville qui, au tournant du 20^e siècle, a été un véritable repaire à millionnaires, vaut pourtant aussi le détour. Première métropole américaine à disposer d'un

éclairage public électrique grâce à la présence abondante de l'eau et aux barrages hydroélectriques, Buffalo a fait la fortune de plusieurs familles américaines qui ont aligné leurs luxueuses mansions le long de l'avenue Delaware. Avec leurs colonnes grecques en façade, leurs chambres et salles de bain par dizaines, ces immenses propriétés les disputent en démesure aux somptueux bâtiments Art déco du centre, dont un hôtel de ville étourdissant construit au moment du krach boursier de 1929. Comme Detroit et Cleveland, ses consœurs de la « ceinture de rouille », Buffalo a dégringolé de ces sommets vertigineux lorsque les grandes industries ont commencé à s'éclipser du paysage. La production d'acier, ce matériau qui fut indispensable à la construction des gratte-ciel de New York, était un des fleurons de l'économie locale. « C'était la colonne vertébrale de Buffalo », témoigne John, un sexagénaire revenu s'installer dans la ville de son enfance après

un long exil à Chicago. Cet ancien prêtre se souvient très bien du choc provoqué par la fermeture de la dernière aciérie, au début des années 80. « Tout le monde avait quelqu'un dans sa famille qui travaillait là. Moi, c'était mon oncle. Je me souviens qu'il avait un salaire très confortable et des avantages énormes, dont trois mois de congés payés chaque année. » A mesure que les hauts fourneaux s'éteignent, le déclin de la population s'accélère. Parmi ceux qui restent, un grand nombre bascule dans la pauvreté ; elle concerne, aujourd'hui, environ un tiers des 260 000 habitants que compte encore la ville.

Des silos pour escalader l'histoire

« Nous sommes seulement en train de nous remettre de ce traumatisme », constate John, qui perçoit aujourd'hui les frémissements d'une renaissance. Comme dans d'autres villes de la « ceinture de rouille »,

la détresse post-industrielle a nourri le besoin d'alternatives. Un couple de Buffaloniens, Christian Edie et Kevin Cullen, a ainsi imaginé de transformer un des gigantesques silos à grain abandonnés en mur d'escalade. « Plus qu'un rocher, escalade l'histoire » : c'est le slogan choisi par ces deux entrepreneurs, qui ont récolté plus de 24 000 dollars de fonds par le biais d'une plate-forme de financement participatif, Indiegogo, pour développer leur projet. Le département d'architecture et d'aménagement du territoire de l'Université de Buffalo leur a emboîté le pas en imaginant de transformer un des autres cylindres métalliques en ruche géante pour en faire un espace éducatif sur les abeilles. A côté, un potager urbain devrait se développer. A long terme, Christian Edie et Kevin Cullen ambitionnent de transformer le site en un vaste espace récréatif, avec bars, restaurants et magasins.

« Silo City, c'est là où nous étions hier, où nous sommes aujourd'hui, et vers où nous irons demain. C'est un symbole du renouveau de notre ville », estime Sarah Bishop, la jeune directrice de Buffalo First, la branche locale de BALLE. L'association, qui réunit 200 petits entrepreneurs, une vingtaine d'associations et une centaine d'adhérents individuels, soutient ce type de projet. « Nous voulons créer un nouveau système économique qui permette à la société de prendre une direction plus positive, en remplaçant peu à peu les structures défaillantes par

d'autres qui soient bénéfiques à tout le monde », explique cette jeune femme qui se décrit comme une militante préoccupée par la justice sociale et économique. « Nous pensons que la solution vient de l'intérieur, de la valorisation de nos propres richesses. »

Un état d'esprit

Depuis 2006, Buffalo First soutient donc ces petits entrepreneurs locaux « qui investissent dans la ville tous les jours et qui sont les fers de lance d'une économie durable ». C'est ici, par exemple, qu'ont été organisés les premiers *cash mobs*, des événements qui mobilisent un maximum de consommateurs autour d'un commerce local pour que ce dernier puisse, par exemple, étendre ses activités ou rembourser un crédit. Avec ses 200 magasins, restaurants, bars et galeries d'art, Elmwood Village est aussi une des fiertés des habitants. A l'exception d'un Starbucks, ce quartier ne compte que des enseignes locales. « C'est parce que nous fonctionnons de manière organique, solidaire, témoigne Catherine, qui y possède un magasin de vêtements et de bijoux. La preuve, c'est que j'ai ouvert mon magasin un mois avant le 11-Septembre. Cela a été un choc terrible pour beaucoup d'entreprises dans le pays. Si j'ai pu survivre, c'est grâce à un formidable sens de la communauté. »

Pour Sarah Bishop, c'est précisément ça, le localisme. « Ce n'est pas une re-

Un ferment pour la démocratie ?

La relocalisation de l'économie pourrait-elle redonner un nouveau souffle à une démocratie en panne ? C'est l'opinion de Stacy Mitchell, de l'Institut for Local Self-Reliance (Institut pour l'autonomie locale) : « Il y a une connexion entre la structure de la propriété de l'économie et la vitalité de la démocratie. Là où le pouvoir économique est diffus, le pouvoir politique est exercé plus largement et démocratiquement. Là où il est concentré, à l'inverse, l'engagement civique s'effondre. » La chercheuse renvoie à plusieurs études sociologiques, dont l'une a par exemple observé un déclin de la participation citoyenne après qu'un supermarché Wal-Mart fut venu s'installer dans une communauté, notamment une diminution du nombre d'associations sans but lucratif actives dans les environs et une baisse du nombre de personnes allant voter. « Ces recherches montrent les avantages d'un système basé sur la décentralisation de la propriété et l'intérêt d'une transition de notre économie vers des entreprises de plus petite taille. » (1)

L'historien et économiste Gar Alperovitz va encore un peu plus loin en affirmant que les clefs d'une authentique démocratie se trouvent plus spécifiquement dans les différentes formes de propriété collective. Pour lui, les coopératives ou les systèmes de Community Land Trusts (2) font partie de ces multiples stratégies de démocratisation de la propriété qui permettent le développement d'un nouveau système économique plus juste et plus écologique. Ce professeur, qui dirige un centre de recherche sur la démocratie à l'Université du Maryland et qui a contribué à la création des coopératives Evergreen, fait le constat d'une impuissance des structures traditionnelles à assurer une redistribution équitable des richesses, condition indissociable au bon fonctionnement démocratique. Pour lui, un véritable changement ne peut donc advenir que par la construction de nouvelles institutions, lieux de travail et lieux culturels, soucieux de démocratiser la richesse. « Le changement ne résultera ni des protestations occasionnelles, ni de politiques de taxation et de régulation qui ne changent pas fondamentalement la nature du problème », souligne-t-il dans un ouvrage qu'il a consacré à la question (3).

Cette vision d'une transformation évolutive par le bas est partagée par de nombreux localistes qui disent souvent avoir peu d'espoir de voir les choses changer à Washington. Pour Michael Shuman, un des fondateurs de BALLE, « les politiques publiques doivent être notre dernière priorité. Nous devons d'abord faire un maximum de choses avec la société civile et les petites entreprises, et ne pas nous laisser distraire par toutes les batailles politiques ». Dans les faits cependant, la collaboration avec les institutions politiques traditionnelles, à tout le moins au niveau local ou de l'Etat, reste un levier important pour faire avancer les choses. En Arizona, un des groupes locaux de BALLE a ainsi réussi à convaincre les autorités publiques de la capitale, Phoenix, de modifier leur politique de marchés publics. Pour les contrats qui n'excèdent pas 50 000 dollars, la ville ne fait plus appel qu'aux entreprises locales. Un rapport produit par Local First Arizona montrait en effet que cet Etat perdait chaque année près d'un demi-million de dollars en faisant appel à de grandes compagnies, qui contrairement aux sociétés du coin, réinjectent moins d'argent dans le circuit économique local. Cet exemple a inspiré de nombreux autres réseaux localistes, qui commencent à entreprendre les mêmes démarches auprès de leur gouvernement local. ■

(1) Ces études sont accessibles sur le site de l'Institut de l'autonomie locale : www.ilsr.org.
(2) Les Community Land Trusts proposent un modèle de propriété collective du sol, séparée de celle du bâti, de manière à éviter la spéculation foncière. Pour plus d'infos, lire le dossier « Le logement comme anti-crise », dans *Imagine* n° 97, mai-juin 2013.
(3) Pour plus d'infos sur le travail de Gar Alperovitz, voir le site democracycollaborative.org.



A Buffalo, le dynamisme localiste a même suscité la création d'un commerce informel de vélos.

Les marchés fermiers aux Etats-Unis

Cette infographie montre l'augmentation continue du nombre de marchés fermiers aux Etats-Unis depuis 1994. L'an dernier, leur nombre a augmenté de 10 %.



Tout le monde y gagne !

- 1 L'agriculteur y gagne
- 2 La communauté y gagne
- 3 Le consommateur y gagne



En qualité des produits (fraîcheur, goût) et de vie (économies de transport, convivialité).



A l'ouest de la ville de Buffalo, un magasin de jardinage coopératif, Urban Roots, a redonné des couleurs à un quartier ravagé par la drogue.

cette miracle qui se résume à quelques projets exemplaires. C'est un processus psychologique, un état d'esprit. La façon dont les gens considèrent l'économie a totalement changé ces dernières années. » Elle en veut pour preuve le succès de la mobilisation que son organisation a menée contre l'installation, sur les bords du canal, d'une grande chaîne dédiée à la pêche et aux activités de plein air. « *Les habitants de Buffalo ont compris que ce n'était qu'une perspective à court terme, incertaine, et qu'elle ne méritait pas que l'on défigure notre espace public.* » Suite aux pressions collectives, le projet a été abandonné. « *Depuis, j'ai l'impression que le mouvement, qui ne concernait au départ qu'une frange marginale de la population, s'étend. De plus en plus de personnes veulent participer, et demandent de la transparence à propos des décisions liées à l'économie.* » ■

L'appartenance politique, une question délicate

Aux Etats-Unis, le localisme économique est une thématique commune aux démocrates et aux républicains, qui ont même fait passer ensemble une loi pour faciliter l'investissement des particuliers dans l'économie locale. Même si, comme le précise Michael Shuman, le mouvement BALLE est composé « à 99 % de gens de gauche et écologistes », il a donc fait le choix de ne pas prendre de position politique partisane. « *Nous ne voulons pas diviser les communautés qui travaillent ensemble au niveau local. Beaucoup de petits entrepreneurs sont républicains, et nous ne voulons pas qu'ils se sentent mal à l'aise* », explique Judy Wicks. BALLE laisse donc le combat politique à un autre réseau avec lequel il a d'étroites connexions : l'American Business Council, qui réunit plus de 160 000 petites entreprises progressistes, et fait du lobbying auprès des autorités fédérales pour promouvoir une économie plus juste et plus durable. ■

Les fleurs du renouveau

A l'ouest de Buffalo, c'est un projet coopératif qui a redonné des couleurs à un quartier pauvre ravagé par le trafic de drogue. Il y a sept ans, un groupe d'habitants décide de créer un magasin de jardinage. « *Ils en avaient assez de rouler 20 minutes pour acheter des plantes et des accessoires de jardin. De plus, ils voulaient que leur argent profite plutôt au quartier* », raconte Patty Jablonski, actuelle gérante du magasin et unique employée. Urban Roots démarre en 2007 avec un fonds de 1 000 dollars, investis par 100 coopérateurs. « *Aujourd'hui, nous avons 896 membres, essentiellement des gens du voisinage. C'est un succès incroyable dans une zone plutôt réputée pour le commerce du crack.* » Ce projet tout simple a permis de revitaliser tous les alentours. Juste à côté de la jolie maison rouge au jardin plein de fleurs et de vasques en pierre, un couple sympathique a démarré une boulangerie. Leurs pains, bagels et pâtisseries sont uniquement fabriqués à partir d'ingrédients locaux. En face, des peintres mettent la dernière couche sur la façade d'un futur magasin de vins. Et un peu plus loin, des voisins ont improvisé un commerce informel de vélos. Pour éviter que ce renouveau, en attirant une population plus aisée, n'entraîne une hausse des loyers et ne force les résidents pauvres à s'en aller, ce développement a été accompagné par une association locale, PUSH Buffalo, qui œuvre pour la création de logements abordables. Elle emploie des gens du quartier afin de rénover des habitations abandonnées, et met l'accent sur l'isolation, en équipant les logements de panneaux solaires de manière à réduire au maximum les factures d'énergie. Ces derniers sont ensuite loués à un prix très modeste aux familles qui ont de faibles revenus. ■

Hôpitaux, universités et musées à la rescousse

Autre centre majeur dans l'histoire de l'industrie de l'acier aux Etats-Unis, Cleveland, à 300 kilomètres de là, fait aussi partie de ces villes où s'expérimentent des alternatives prometteuses. C'est ici qu'on a compris, en premier, l'intérêt de se tourner vers les hôpitaux, universités et musées, pour reconstruire une économie mise à terre par la désindustrialisation. Ces « institutions ancrées », durablement implantées dans le paysage, engagent en effet chaque année des dépenses colossales. Le président de la Cleveland Foundation qui cherchait, avec d'autres, des moyens de répondre à la sinistreuse économie, a donc tenu le raisonnement suivant : « *Si nous pouvions travailler avec ces institutions en les aidant à se concentrer sur des investissements locaux, nous pourrions créer une nouvelle dynamique et des opportunités pour les résidents.* » Il se tourne alors vers l'hôpital universitaire, la clinique de Cleveland et l'Université Case Western, tous trois situés dans un quartier pauvre où le taux de chômage frôle les 30 %. Chaque année, ces institutions dépensent ensemble trois milliards de dollars en biens et services. Sollicitées, elles acceptent de participer à un projet extrêmement stimulant qui combine création d'emplois verts et réinsertion des résidents sans emploi et peu qualifiés. Lancée en 2008, l'initiative Evergreen est une communauté d'entreprises coopératives qui fournit des services à valeur écologique à ces institutions et à d'autres opérateurs qui, entre-temps, ont rejoint le projet. Pour l'instant, trois coopératives ont été lancées : une blanchisserie industrielle, qui nettoie les tonnes de linge utilisé dans les hôpitaux au moyen d'un procédé qui permet de consommer trois fois moins d'eau ; une entreprise qui pose et entretient des panneaux photovoltaïques sur le toit de ces institutions, lesquelles se sont engagées, en retour, à acheter de l'électricité verte locale durant 15 ans ; et une coopérative agricole qui produit salades et herbes fraîches dans une immense serre installée au centre de la ville et où l'on pratique la culture hydroponique. Un centre d'information locale Evergreen a été créé pour promouvoir l'initiative auprès de la communauté. L'objectif, à terme, est d'élargir la communauté à dix entreprises. « *La logique habituelle dans ce pays, c'est de former les gens pour qu'ils trouvent un job. Mais après la formation, il n'y a pas nécessairement des emplois disponibles ! Evergreen fait le contraire : nous construisons d'abord les entreprises, évaluons le nombre d'emplois disponibles et puis nous recrutons les gens* », précise Ted Howard de la Cleveland Foundation. Grâce au modèle coopératif, les employés d'Evergreen sont aussi propriétaires de l'entreprise, et ont donc le droit de voter, de participer aux décisions, et en cas d'éventuels bénéfices à la fin de l'année, ils touchent des dividendes. Les trois coopératives emploient aujourd'hui un peu plus de cinquante personnes, mais l'ambition est de multiplier ce chiffre par dix dans les cinq prochaines années, et par cent d'ici quinze ans. ■

www.evergreencooperatives.com



« In soils, we trust » (« Nous croyons dans le sol »). Le mouvement Slow Money a détourné le fameux slogan qui se trouve sur les billets de banque américains, « In God we trust ». Son fondateur, Woody Tash, cherche à inciter les Américains à investir une partie de leur argent dans le développement d'une alimentation locale de qualité.

L'impulsion est venue du traumatisme provoqué par le krach de Wall Street, en 2008. Prêts hypothécaires toxiques, effondrement des grandes banques, envolée du chômage : refroidis, de nombreux Américains ont pris conscience que le système financier était hors de contrôle et surtout, qu'il ne servait plus l'économie réelle.

Les crédibles ou « crédits comestibles »

« *J'ai rencontré beaucoup de gens qui étaient frustrés et voulaient passer à l'action, mais ne savaient pas comment faire* » se souvient Woody Tash, qui à l'époque était en tournée pour présenter un livre sur la *slow money*, une référence directe au mouvement Slow Food fondé par l'Italien Carlo Petrini. L'idée de cet investisseur est de pousser les Américains à engager un petit pourcentage de leurs avoirs dans le développement de l'alimentation locale : fermes bio, petites entreprises de distribution ou de transformation alimentaire. Le livre donne naissance à un mouvement, en 2009, et à ce slogan simple : « *L'argent est trop rapide, les entreprises sont trop grosses, et la finance est trop complexe. Donc nous devons ralentir l'argent. Pas tout, mais suffisamment pour faire une différence.* » Fêré de poésie, Tash décrit ainsi les principes de son organisation dédiée au développement d'une alimentation locale et de qualité : « *Tout commence avec le sol, dont la vie repose sur une myriade de petits organismes qui travaillent ensemble pour construire un système sain. Les entrepreneurs sont les graines et les investisseurs sont l'eau.* »

Slow food, slow money

Plutôt que de continuer à arroser le sol stérile de Wall Street, le mouvement Slow Money encourage les Américains à placer une partie de leur argent dans le développement de la production alimentaire locale.

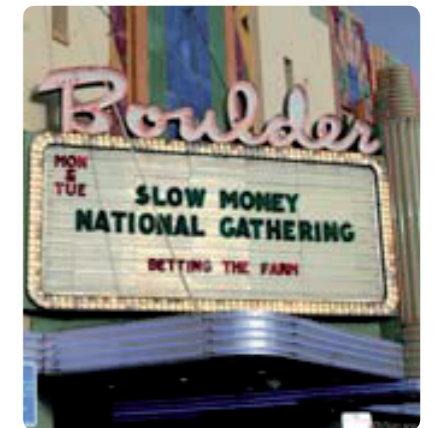
Slow Money a inspiré la création de 16 réseaux locaux dans le pays, ainsi que le lancement de clubs d'investissement, comme le No Small Potatoes qui propose des microcrédits aux fermiers et entreprises alimentaires du Maine. L'organisation a également inventé les *credibles* ou « crédits comestibles », qui permettent de prêcher des produits auprès d'un fermier ou d'un entrepreneur qui veut ouvrir son magasin et de les consommer plus tard, une fois que l'entreprise commencera à fonctionner. Depuis mai 2010, 30 millions de dollars ont été investis dans 221 petites entreprises grâce à différents mécanismes. Cet argent a par exemple permis d'aider un couple à ouvrir sa meunerie bio, à une épicerie coopérative de rembourser son prêt auprès d'une grosse banque ou à des entrepreneurs de lancer le premier champ de coton bio certifié de Caroline du Nord. A Ann Arbor aussi, le Slow Money a fait des émules. Il y a deux ans, Angela Barbash, une jeune femme qui a un parcours dans la finance « classique », a créé une boîte, Time to Reconsider (« Le temps de reconsidérer ») pour étudier la manière dont l'investissement des particuliers peut soutenir l'économie locale. Elle dit constater un intérêt croissant pour ce type de démarche. « *De nombreuses personnes viennent me rencontrer pour me faire part de leur envie de participer, que ce soit de petits entrepreneurs à la recherche de fonds pour se développer ou des habitants qui veulent investir leur argent dans des projets locaux.* » Reste à trouver les meilleurs moyens de connecter les interlocuteurs. Pour l'instant, Angela est à la recherche d'un modèle qui permettra d'organiser ces placements financiers tout en garantissant un minimum de sécurité aux investisseurs. Car ce n'est pas si simple.

Créer des fonds sans but lucratif avec l'argent des « 99 % »

Il existe également des difficultés d'ordre légal. Aux Etats-Unis, le système avantage les investisseurs accrédités, des gros joueurs qui peuvent facilement placer leur argent dans n'importe quelle entreprise. « *Ce sont les 1 % de riches Américains, ceux qui gagnent plus de 200 000 dollars par an et possèdent un patrimoine de plus d'un million de dollars* », commente Michael Shuman qui, au sein du mouvement BALLE, se concentre depuis trois ans sur cette question de l'investissement local. Pour lui, il faut créer des fonds sans

but lucratif « avec l'argent des 99 % ». « *Des fonds existent déjà un peu partout, la plupart créés par des Etats, des villes, des organisations de développement économique, des fondations. Mais presque tous obtiennent leurs financements des investisseurs accrédités.* » L'économiste trouve aussi inacceptable que le patrimoine financier de la majorité des Américains contribue à alimenter les grandes multinationales et Wall Street. « *Sur les 30 000 milliards de dollars placés par des particuliers ou des associations sans but lucratif dans des actions, obligations ou fonds de pension, seul 1 % est investi dans les petites entreprises locales. Ce qui est incroyable, car elles représentent tout de même plus de la moitié de l'économie américaine. Imaginez un peu ce qui se passerait si 50 % de ces placements étaient redirigés vers l'économie locale ? Quelles seraient les conséquences pour ces grands groupes qui se sont artificiellement nourris de l'investissement de tous ces particuliers ?* » En avril 2012, le président Obama a signé le « JOBS Act » (Pour « Jumpstart Our Small Businesses » – littéralement, « Faire démarrer nos petites entreprises »), une loi qui, entre autres choses, va permettre aux entrepreneurs de recourir au financement participatif pour leurs projets. C'est donc un premier pas en avant vers l'évolution d'un cadre législatif plus favorable à l'investissement local. ■

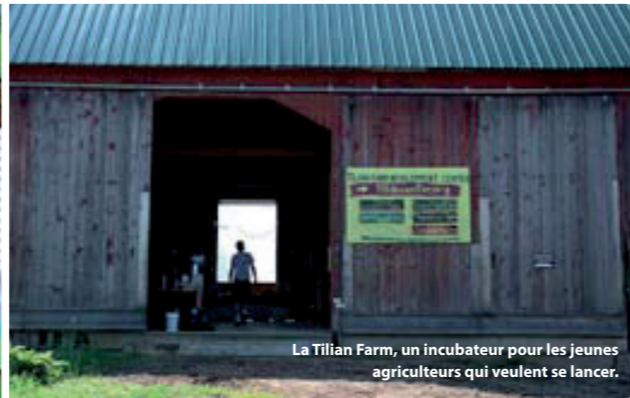
Cette année, le mouvement Slow Money tenait sa conférence annuelle à Boulder, dans le Colorado. Depuis sa création en 2009, Slow Money a inspiré la création de 16 réseaux locaux, et a permis l'investissement de 30 millions de dollars dans 221 entreprises alimentaires locales.



Du cœur au ventre

Ann Arbor, laboratoire de la souveraineté alimentaire

Dans une région du Michigan dominée par les monocultures de maïs et de soja, Ann Arbor, une petite ville universitaire, cherche à sortir du monopole de l'industrie agroalimentaire. La cité est devenue un véritable laboratoire où s'expérimente une nouvelle souveraineté alimentaire locale.



A Ann Arbor, les Community Support Agriculture (CSA), équivalents américains de nos GAC, sont de véritables leviers dans la construction d'un système alimentaire local. Ici, Kim Bayer, présidente du mouvement Slow Food de la région (à droite), et Richard Andres (à gauche), un agriculteur qui cultive des fruits et légumes en biodynamie et alimente près de 350 familles.

Rien ne prédestinait Ann Arbor, une cité universitaire située à une petite centaine de kilomètres de Detroit, dans le Michigan, à devenir un pôle d'attraction pour les gourmets en tout genre. Et pourtant, comme le note Marcie Greenfield, une native de Pittsburgh qui organise des visites guidées dans cette ville préservée de la sinistrose économique grâce à l'université et à son immense hôpital, « aujourd'hui, il n'est plus possible d'y faire deux mètres sans tomber sur un endroit où manger ». Tout le monde s'accorde sur les débuts de cette aventure culinaire. Elle a commencé à Kerrytown, dans le cœur historique de cette ville où résident un peu plus de 100 000 habitants, dont 30 000 étudiants et sans doute à peu près autant d'arbres. « Avant, c'était le désert dans ce quartier, il ne s'y passait pas grand-chose », raconte Marcie, qui connaît les lieux comme sa poche. « Tout a basculé quand Zingerman's est venu s'installer ici, au début des années 80. Vous voyez tous ces commerces, ce fleuriste, cette boutique de cadeaux, ce vendeur de poisson fumé ? C'est ce commerce qui a permis de régénérer tous les environs. » Flanqué à un coin de rue, dans une coquette bâtisse rouge, Zingerman's est une véritable institution dont la renommée s'étend à travers tous les Etats-Unis. Il n'est pas rare qu'il y ait la queue devant ce delica-

tessen qui possède un étal impressionnant de fromages et de charcuteries et propose des sandwiches sophistiqués, cupcakes et autres bagels aux goûts originaux. Avec ses fresques sur les murs, son mobilier de couleur et la calligraphie ronde, presque enfantine, de ses menus, l'enseigne cultive un style décontracté et convivial qui participe de son succès. Zingerman's est à l'image de la personnalité de ses deux fondateurs, Paul Saginaw et Ari Weinzwieg, l'un avec ses pantalons colorés et son chapeau, l'autre, barbu, en short et sandales, ancien anarchiste déclaré qui a écrit un livre pour expliquer comment diriger une entreprise en utilisant les principes de l'autogestion. « Quand nous avons créé Zingerman's, nous ne voulions pas seulement développer une entreprise, mais un style de vie », explique Paul Saginaw avec ce regard malicieux qui semble ne jamais le quitter. « Et nous avons aussi à cœur de ne jamais renoncer à notre engagement vis-à-vis de la communauté. »

Une communauté d'entreprises locales

Fidèle à cette promesse, le duo a développé un modèle commercial unique, qui fait aujourd'hui école. Plutôt que d'ouvrir des dizaines d'autres enseignes similaires un peu partout aux Etats-Unis, la voie habituellement choisie par les entrepreneurs qui rencontrent le succès, ils ont opté pour une

autre stratégie de développement de leurs activités. Au fil des ans, Zingerman's a impulsé la création de nouvelles entreprises locales, chacune spécialisée dans un secteur alimentaire : une crèmerie, un restaurant, une boulangerie, un service traiteur, un centre de formation, un service de vente sur Internet, un distributeur de café, une confiserie. « Même si Ari et moi avons des participations dans toutes les entreprises, elles sont gérées de manière indépendante », précise Paul Saginaw. Ce mini empire alimentaire s'auto-provisionne ; le pain et les pâtisseries de la boulangerie sont vendus dans le delicatessen, les fromages et le café sont proposés dans le restaurant, les confiseries dans la boulangerie, etc. D'autres projets sont en cours, comme l'ouverture d'une ferme, à Dexter, une petite ville rurale à 10 kilomètres de là ; le chef du restaurant de Zingerman's y fera pousser les tomates, pommes de terre, haricots et salades dont il a besoin pour sa cuisine. La ferme accueillera également un troupeau de chèvres laitières dont la production alimentera la crèmerie. Sont également prévus plusieurs restaurants, un grec, un coréen et un tunisien. Actuellement, la communauté d'entreprises qui s'est créée autour de Zingerman's emploie 500 personnes et génère un chiffre d'affaires annuel de 45 millions de dollars. 10 % des profits sont reversés à des organisations caritatives de la région, et 5 % sont

investis dans une assurance santé pour les employés. « Nous sommes également en train de travailler sur la façon dont nos employés pourraient avoir une participation plus équitable dans l'entreprise. Ce ne serait pas vraiment une coopérative, mais on s'en rapprocherait », précise le pétillant chef d'entreprise. A Ann Arbor, de nombreux commerces et restaurants de la ville proposent les produits de Zingerman's et, en retour, profitent de la renommée de l'enseigne. Et ce type d'échanges entre commerçants semble être devenu la règle. En rigolant, Marcie décrit la dynamique : « Tout le monde se soutient et prend soin des autres ».

Un « hub » alimentaire

Zingerman's n'est pas la seule locomotive à avoir ouvert la voie à la construction d'un système alimentaire local. Les CSA (Community Support Agriculture), équivalents américains de nos Groupes d'achats communs, sont également de véritables leviers. C'est ainsi que Bill, qui s'est lancé dans l'agriculture après avoir été licencié de son boulot d'informaticien, a pu démarrer son activité de maraîcher. Il livre chaque semaine plus d'une trentaine de familles avec les épinards, choux frisés, pommes de terre ou asperges qu'il fait pousser en plein champ l'été et sous une serre non chauffée l'hiver, ce qui lui permet d'étendre la saison de production. Avec ses longs cheveux attachés en queue de cheval, sa barbe fournie et son corps couvert de tatouages, Bill brise complètement les clichés habituels à propos des agriculteurs. Pas de doute, pourtant, il est mordu. « C'est un dur métier, mais par rapport à l'informatique, c'est beaucoup plus tangible. On peut finir une journée et mesurer le travail accompli. Et puis, qu'y a-t-il de plus noble que de nourrir les gens ? » Pour le moment, Bill, qui entame cette seconde carrière à plus de 40 ans, ne paie rien pour le terrain et les infrastructures ; il profite d'une période de deux ans d'incubation à la Tilian Farm, une initiative lancée par la Michigan State University et d'autres partenaires locaux pour aider de jeunes agriculteurs à tester leur projet avant de se lancer. Sur Pontiac Road, derrière une vieille grange rouge qui se dresse face à la chaussée, des terres ont été mises à disposition par les autorités publiques locales pour une somme dérisoire. L'objectif de ce projet est de contribuer à l'augmentation de l'autonomie alimentaire de la région qui entoure Ann Arbor. Elle a été fixée à la production de 10 % des besoins alimentaires locaux d'ici 2020. Il y a encore du chemin à parcourir, car si la zone est très agricole, les fermes pratiquent en majorité la monoculture de maïs et de soja, pour produire des denrées destinées au secteur agro-industriel. Avant Bill, deux autres maraîchers et un éleveur de volaille ont déjà profité des infrastructures de la Tilian Farm. « Maintenant, ils ont leurs propres terres et ça marche pour eux », raconte le quadragénaire qui s'est mis à son tour en quête de terres cultivables.

Il y a aujourd'hui une quarantaine de CSA dans les alentours d'Ann Arbor. « Il y a

quelques années, il y en avait peut-être cinq », s'enthousiasme Kim Bayer, présidente du mouvement local Slow Food, qui travaille activement à développer ces communautés qui unissent les fermiers aux consommateurs. Elle est ainsi en train de créer une association pour essayer de pousser plus de familles à rejoindre ce système. Il s'agit de convaincre les compagnies d'assurances d'accorder une réduction sur le prix de l'assurance santé à ceux qui sont membres d'un CSA. « De cette façon, nous voulons aussi encourager des personnes plus défavorisées à accéder à de la nourriture fraîche et de qualité. » Mais Kim, qui dédie la majorité de son temps à faire du volontariat pour le mouvement Slow Food, est aussi impliquée dans une autre initiative d'envergure : la création d'un « hub » (centre névralgique) alimentaire local. Dans une ancienne ferme flanquée de plusieurs hangars, commencent à se dessiner les contours du futur Washtenaw Food Hub, une gigantesque cuisine collective dans laquelle les agriculteurs et d'autres artisans culinaires pourront transformer leurs produits pour créer de la valeur ajoutée. Espace de stockage, réfrigérateur géant, cuisinières industrielles, point de vente, tout a été prévu. « Nous avons besoin de reconstruire les infrastructures détruites par l'industrie agroalimentaire », explique Kim.

Familles et fermiers solidaires

Derrière ce projet, on trouve également Deb et Richard, un couple qui possède une magnifique ferme en biodynamie à quelques kilomètres d'Ann Arbor et s'occupe d'un des plus anciens et importants CSA du coin, avec 350 familles inscrites. Ils ont placé toutes leurs économies dans l'achat des bâtiments. « L'idée est de les récupérer une fois que le projet sera rentable », précise Deb, qui n'en doute pas trop vu les réactions enthousiastes. En attendant,

Ari Weinzwieg avec Paul Saginaw, les patrons de Zingerman's, un delicatessen renommé dont le modèle commercial a contribué au développement d'une culture alimentaire locale à Ann Arbor. La communauté d'entreprises qui s'est créée autour de Zingerman's emploie aujourd'hui 500 personnes et génère un chiffre d'affaires annuel de 45 millions de dollars.



les moyens restent insuffisants. Au même titre qu'ailleurs, la question du financement s'est donc imposée comme une suite logique dans la réflexion. Des possibilités se dessinent. Jeannine, une gardienne d'enfants fan de permaculture, est prête à mettre une partie de son épargne dans ce projet. « Je l'ai placée dans un fonds qui soutient les entreprises socialement responsables. Mais j'ai réalisé il y a quelque temps que ce dernier faisait fructifier l'argent grâce à des transactions qui n'ont rien d'éthique et alimentent le système financier actuel. Je préfère donc que mon épargne soit utilisée pour un projet utile comme le Food Hub. » Des structures qui permettent aux particuliers d'investir directement dans l'économie locale étaient donc à inventer. Depuis trois ans, elles sont en train de se développer un peu partout aux Etats-Unis, ainsi qu'à Ann Arbor, qui ouvre ainsi un nouveau chapitre de son histoire localiste. ■

Financer la transition énergétique

Pour Billy Parish, un jeune activiste connu pour avoir fondé, il y a dix ans, l'Energy Action Coalition, une plate-forme réunissant des organisations de jeunesse militant à propos des questions de changement climatique, c'est très clair : l'évolution de notre système énergétique nécessite de nouvelles institutions financières. « Un chercheur de l'Université de Stanford a estimé qu'il faut 100 000 milliards de dollars afin de construire l'infrastructure nécessaire pour produire 100 % d'énergies renouvelables sur la planète. Ces deux dernières années, l'investissement global dans les énergies propres s'est élevé à 250 milliards de dollars. A ce rythme, il faudra 400 ans pour réaliser la transition. Je pense que nous avons besoin d'accélérer un peu les choses », soutient ce jeune homme charismatique. Les banques rechignent à investir dans les énergies propres et pour lui, ce n'est pas étonnant : « Le système financier actuel est intimement lié à celui des grandes compagnies énergétiques. Ils ont grandi ensemble ! Souvenons-nous que c'est la banque JP Morgan qui a financé la commercialisation des ampoules électriques de Thomas Edison. » A la conférence de BALLE, Billy Parish était donc venu présenter la plate-forme Internet Mosaic (www.joinmosaic.com), qui permet à tout le monde d'investir dans l'énergie solaire, avec des parts démarrant à 25 dollars. Le placement peut concerner l'installation de panneaux solaires dans une école du Colorado, un complexe de logement social en Californie ou un centre de conférence dans le New Jersey. Une fois que le projet est amorti, les investisseurs récupèrent leur mise avec un intérêt annuel de 4,5 %. La formule a fait mouche : après une phase de test, quatre projets ont été soumis au financement participatif public en janvier 2013, pour un montant total de 313 000 dollars. En moins de 24 heures, l'objectif était atteint. ■

www.joinmosaic.com