

Petit déjeuner régional
« Pérennisation des commerces ESS »
Jeudi 16 juin 2016 – Lille

La loi du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire, définit cette dernière comme "un mode d'entreprendre et de développement économique adapté à tous les domaines de l'activité humaine". Cependant, on peut aussi définir l'ESS au travers de ses valeurs : utilité sociale, démocratie (une personne = une voix), liberté d'adhésion, lucrativité encadrée (l'argent comme un moyen, pour le projet), ancrage territorial et d'activités non délocalisables (définition de la CRESS Nord-Pas-de-Calais).

Les commerces dits de l'ESS s'opposent donc à plusieurs valeurs inhérentes au monde de l'économie dit "standard" :

- ▶ dans son statut (préférence à la coopérative plutôt qu'à la société anonyme)
- ▶ dans la redistribution des richesses plus équitable
- ▶ dans la préoccupation écologique orientée vers les circuits courts et l'agriculture biologique
- ▶ dans la volonté de satisfaire le consommateur en leur proposant des produits plus "responsables".

Cette volonté de ne pas s'inscrire dans une démarche mercantile mainstream est due au fait que ces acteurs cherchent à promouvoir une alternative à cette économie.

Les intervenants :

- ▶ **Felix DELSERT**, étudiant du master II APIESS qui ont mené une étude sur "les solutions pour la pérennisation des commerces de proximité responsables"
- ▶ **Benoît CANIS**, producteur bio et responsable du magasin Vert'tige à Wavrin et Wazemmes nous apportera son témoignage.
- ▶ **Christophe DUCROCQ**, chargé de mission au pôle action économique et développement à la Mairie de Lille nous délivrera des informations concernant la situation actuelle des commerces de proximité.

Mot d'accueil et remise en contexte : APES, Joackim LEBRUN

Felix DELSERT

étudiant du master II APIESS

Rappel de leur démarche :

L'étude s'est déroulée en 2 temps, tout d'abord une démarche quantitative avec des questionnaires sur le quartier Wazemmes, où environ 100 passants ont été questionnés sur leur façon d'appréhender les commerces ESS.

Ensuite, ils sont allés voir les commerces de proximité et proximité ESS sans apporter de jugement de valeurs. Certains refus par craintes « d'espionnages » par d'autres commerces.

Bilan des questionnaires :

Consommateurs : grande majorité (58 %) 300€ de budget alimentaire mensuel.

La raison pour laquelle ils ne vont pas dans les commerces ESS est le prix, néanmoins si baisse de prix ok pour consommer dans les commerces ESS. Manque de diversité dans les produits dans les commerces ESS

Consomm'acteurs : (42 % des questionnaires). Ils ont une approche de dimension sociale, valeurs, environnement sociétale pris en compte. 52 % de ces consomm'acteurs ont une CSP sup 200€ de budget alimentaire mensuel. Moyenne d'âge 45 ans.

Retour au produits de proximité pour les 2 catégories pour 62 % (c'est important de savoir d'où viennent les produits ils y ont pris conscience il n'y a pas longtemps). Notion de qualité et de respect de l'environnement.

On peut tout de même remarquer une distinction par rapport aux classes sociales. A revenu égal, les différentes CSP n'auront pas les mêmes réflexes de consommation.

66 % d'entre eux affirment que consommer bio et local est meilleur pour la santé mais barrières sociales et économiques ou psychologique (dixit Laurent Courouble).

Question : avez-vous fait une corrélation avec les salaires ?

Réponse : il est difficile de demander aux passants, dans la rue, leur revenu, c'est pour cela que nous avons demandé la profession pour les classer en CSP.

Question : Et vous êtes restés uniquement dans le quartier Wazemmes le dimanche :

Réponse : oui. Nous avons très peu de temps pour aller sur d'autres lieux même si nous aurions aimé ...

Q / Vous vous êtes postés au niveau des halles et du marché ?

R : oui et on a pu se rendre compte que certaines personnes vont dans les halles mais par ex, ne connaissent pas Vert'tige et ne connaissent pas les commerces de proximité responsables.

Leviers / freins.

Quels sont les freins des commerces ess ?

Problème de logistique pour ceux qui ne sont pas du milieu et ne connaissent pas la production locale, ils font appel à des franchises ex : Day by day pour avoir une logistique efficace derrière et manque d'approvisionnement

On peut noter aussi un manque d'informations et pas de carnet d'adresse.

Solution apportée par l'étude : créer des nœuds de réseau pour aider dans la logistique. La logistique efficace donne directement un effet sur les prix car + de produits à proposer = baisse des prix

Prise en compte des externalités positives : impact environnemental, social et sanitaire. Elle est nécessaire

Meilleure formation du réseau : formation d'association de consommateurs et de commerçants.

Pourquoi les consommateurs : Par exemple, Robin des bio a obtenu un agrégé de consommateurs qui apporte une très forte stabilité.

Quant aux commerçants : travail de la zone sur laquelle ils sont. Représentants au sein des collectivités publiques

Marque de cette externalité : pour que l'indicateur soit légitime :

construit par un acteur neutre qui construit une méthode de quantification qui soit admis auprès de tous

Légitimité dans le milieu ess : tous acteurs (avec consommateurs et commerçants)

facilement compréhensible par tous !! Ne représentant pas de parti pris.

Question : pourquoi limiter cette étude à l'alimentaire

Réponse : les commerces ESS plus présents en alimentaire : échantillon de 5 commerces sur le même quartier pour que ce soit efficient.

Intervention Pierre de El market : pas forcément. On peut trouver : Main ds le guidon, Vegan sur le quartier. Pas forcément se restreindre à l'alimentaire;

Volonté d'affirmer sa propre idée pour chaque commerçant.

Vert'tige, Benoît CANIS

producteur bio et responsable du magasin

« paysan dans la boue sur Wavrin avec poireaux qui surnagent. »

Vert'tige c'est 5HA de maraîchage, 5 emplois directs sur la ferme. 100 tonnes de production. 90 % en local. Vert'tige fête ses 30 ans cet été !

Commerçant à l'insu de son plein gré. Volonté de produire des légumes à fortes valeurs sociales et environnementales, circuits courts...

Si on allait pas au bout de la démarche (de produire et vendre), on aurait dû tout arrêter en 1989
La finalité de notre travail de producteurs : devenir commerçant pour qu'on consomme nos produits.

Aujourd'hui, dans mon approche par rapport à un commerçant responsable : il est tout d'abord important de caractériser le commerce responsable. Il faudrait mettre en place un système à base de points. En quoi une démarche est responsable ? Nous ne sommes pas parfaits, marche en progrès ; commerce équitable nord/nord commence à être efficace ! Pour la démarche commerce responsable, il faut être commerçant jusqu'au bout pour générer de l'emploi et développer ainsi, un dynamisme territorial. Jusqu'où tu es ensemble ? Si tu n'as pas un projet ambitieux ça coule ; il faut formaliser des besoins , savoir ce qu'on peut mutualiser.

Si tu travailles seul : tu peux avoir des actes responsables mais pas responsables au sens de la citoyenneté. Il faut une synergie .De plus, c'est aussi très compliqué : adversité économique, banques etc ...

La notion de réseau est donc, très importante, sinon tu as un pied dans une tombe et si jamais, tu souhaites partir avec une franchise : c'est le « drapeau rouge », ce n'est plus du commerce

responsable.

Pour rester militant : commerce et production.

Vert'tige fait parti du réseau Biocoop. La force de Biocoop : il existe une charte avec par exemple : un taux de marge maximal sur l'alimentaire. 31.5 % . A ces conditions, on peut vivre si seulement on mutualise. Si c'est un épicier seul, c'est impossible pour lui !

Commerce responsable : les performances ds la logistique, mise en commun de moyen, communication.

Voici quelques chiffres : 376€ c'est panier moyen par ménage sur la MEL concernant les achats alimentaires

Plusieurs exemples : une nouvelle salariée qui est au RSA consomme bio, elle apprend une nouvelle façon de cuisiner.

Concernant la restauration collective scolaire, cela a du sens si il y a une pédagogie derrière la consommation de produits bio pour l'impact sociétal.

Les clients d'hier avaient une démarche nombriliste, pour moi pour ma santé.

Il y a eu aussi un effet Elise Lucet grâce à cash investigations et au film « Demain ». Impact important sur la mise en cohérence en tant qu'individus.

Besoin de transversalité avec les collectivités publiques.

Concernant les producteurs bios : il y a un besoin de reconnaissance de nos impacts environnementaux ; est-ce que c'est le consommateur qui paie notre nappe phréatique ou alors les collectivités ?

Autre coût indirect : installation d'arbres pour que les oiseaux et insectes se nichent et donc nous n'avons plus de pucerons mais en contrepartie nous perdons de la surface de culture .. c'est moi qui finance ou les consommateurs ??? Et pourquoi pas les collectivités ?

Le choix de s'installer de Wazemmes est volontaire pas simple vu les CSP du quartier mais Wazemmes est un quartier en mouvement de tout le monde veut consommer bio.

Vendre c'est un métier, métier exigeant. On a les clients qu'on mérite. Quand on a pas de clients nous n'avons pas toutes les fautes → aide de la collectivité ?

Question : tu dirai quoi à un commerçant alimentaire pour se lancer dans l'ESS ?

Réponse : Ne pas se mettre en coopérative même si je vais devoir y passer ! On ne peut pas s'autoproclamer de l'ESS. Mais la gouvernance est importante. Il faut avoir une transparence des décisions. En terme de conseils pour être ESS : il faut un projet, savoir comment tu montes ton commerce.

Question : Vous souhaitez être transparent et c'est vous qui demandez à être contrôler !

Benoît : on va aller sur du juridique officiel, nous avons un cahier des charges national. Il serait très intéressant d'avoir un logo commerçants équitables à l'entrée d'un magasin.

Intervention de la salle : C'est vrai qu'on a confiance dans certains labels.

Intervention : Ok pour avoir une certification même si une certification peut coûter chère pour certains. Il faudrait pouvoir faire une évaluation et pourquoi pas une démarche progrès.

Je ne suis pas d'accord avec Félix : un auditeur neutre n'est jamais neutre.

Pierre de Elmarket : attention aux labels. Il ne faut pas qu'il y en ait trop...

Question : y a t-il une pédagogie dans les Weppes avec les agriculteurs classiques ?

Benoît : on a travaillé avec nos voisins car je ne souhaitais pas avoir de pollution sur mes terrains.

Exemple : Un endivier qui traite beaucoup.. 25 salariés tous des c***.. gros pulvérisateur.. sa fille

reprend une partie de de la ferme en bio.

Je mets mon militantisme à disposition du réseau national également. Norabio a mis en place une dynamique pour approvisionner (ça va faire 2 ans) 3000HA cette année. Il y a 3 ans 300HA.

Ville de Lille, Christophe DUCROCQ

chargé de mission au pôle action économique et développement à la Mairie de Lille

casquette avec épaules assez larges ; cantine, éducation, commerces, emploi ESS..

Tout d'abord, je voudrai rebondir sur ce qu'a dit Benoît concernant son pic sur Lillénium que j'entends. « Tout n'est pas noir ni blanc » avec l'implantation de Lillénium on crée des emplois, des commerces et de ce fait les Lillois ne se déplaceront vers Englos, Fâches etc..

Du côté de la ville de Lille, on s'attache à soutenir le commerce de proximité.

Les acteurs doivent se fédérer pour solliciter la collectivité. Elle sera présente pour accompagner en terme de moyens, communication, financiers, mettre en réseau. Il faut créer cette synergie. Les expériences récentes comme la quinzaine du commerce équitable permet de découvrir un grand nombre d'acteurs qui travaillent sur ce secteur et d'y voir des choses intéressantes ; et dans le cadre de l'organisation, il y a eu des distorsions sur la manière d'appréhender les choses, jugement de valeurs « toi tu fais ça » ...

Est-ce que Méo qui fait de l'équitable, peut-il participer à la quinzaine du commerce équitable ou pas ? Pour des raisons de gouvernance, ils n'ont pas leur place? Nous n'avons pas forcément de réponses, pas de jeu ouvert.. sans sectarisme.

Les acteurs économiques indépendants ont leur propre intérêt et responsabilité. Consacrer son temps à la mutualisation etc... cela se révèle difficile pour des indépendants.

Il ne faudrait pas faire de distinguos entre les 2 commerces de proximité mais faire des actions sur des thématiques comme par exemple Le développement durable -> Avoir une gestion des déchets correct.

Plan local d'action : volet animation / territoire

Animation : soutenir la création et la fonctionnement des Unions Commerciales Lilloises. Elle permet de fédérer, c'est un interlocuteur privilégié de la ville, elle va permettre, par exemple, de faire des interventions de travaux de voirie si il y a des difficultés pour accéder à votre commerce mais elle n'es pas représentative de tous les commerces il faut l'avoir en tête.

Exemple de Fives : il y a flux de voitures importants pas cela n'est pas bénéfique pou les commerces.

– idée de la place Nouvelle Aventure à Lille : la faire devenir payante.

Question : Pourquoi est-ce payant et non accessible en zone bleue ?

Réponse : Pour le turnover : il faut que celle-ci reste accessible à tout le monde.

La commercialité est difficile : où poser son commerce ? Wazemmes ou Fives ? Le porteur de projet va chercher le bon endroit (prise en compte du tarif de l'immobilier), prendre en compte le le besoin de fond de déroulement est important et si on ne développe pas assez vite son CA on peut mettre vite en péril le commerce...

Comment la collectivité intervient : tout d'abord, on fait un travail qualitatif auprès de l'espace

public, on génère un flux de salariés, d'habitants et de mixité de csp qui permet de remonter le pouvoir d'achats et les typologies de consommateurs sur un territoire. (projet ANRU, et NPRU2 qui arrive) FCB permet de nous reconstruire un projet inséré dans le quartier avec une offre économique ...

Comment accompagner , valoriser et aider le porteur de projet en terme de communication ?
Grâce à Fiasac qui permet la rénovation des vitrines, norme d'accessibilité de leur commerce.
Alarmes ou volets roulants pour faciliter et encourager les porteurs de projet.

On a affaire à une implantation massive banques depuis un certain temps, phénomène perturbant.

Lillenum est sur friche logistique, privée qui appartenait à RFF ; aval politique pour son implantation.

Gros projet économique pour le Conseil Départemental.

Gros débat sur les zones commerciales qui tuent les commerces .. ;

Q : soutien aux commerces ESS ?

R : Nous soutenons plusieurs projets comme par exemple le Polder, nous sommes un des territoire les plus dynamiques, appel permanent à projet.

Q : est ce qu'on a tous les outils pour pérenniser les commerces ,

R : Concernant la réduction des loyers, il faut déjà être bailleur .. Ex des Halles de Wazemmes : c'est un engagement politique, nous avons mis des moyens d'envergures où on intègre de l'alimentaire et loyer est à ras des pâquerettes ... Le stand de 24m2 est à 300€ par mois charges comprises. Pas de bilan d'exploitation de cette équipement.

Les marchés de plein air sont un excellent support d'offres de circuits courts,ils permettent de recréer du lien

Ex : Place de Geyter à Fives, un marché en fin d'après-midi s'est installé avec des commerçants qui des choses qualitatives

Il y a une réelle volonté d'aller dans les halles, on souhaiterait copier le système des grandes surfaces avec une ouverture en début de semaine et l'après midi et avoir une variété de propositions et trouver de tout.

Question : Dans ces conditions, il faut penser au problème de stockage ?

Réponse : Il y a le CMDU (centre multimodal de distribution urbaine).Cela permet aux commerçants de stocker. Il commence à se mettre en place

Nous organisation une remise des prix des boutiques talents : économie collaborative : cuisine pour ton voisin.

L'éducation est important... Faire soi même coûte moins cher.. Il faut créer un réel levier pour amener des biens et services à des personnes. Par exemple, Bio cobas avec appui des Centre Sociaux pour savoir ce qu'on en fait ...

La difficulté est le traitement de masse, organisation en micro territoire, créer des solidarités et échange avec éduc pop.

In fine mieux vivre au micro territoire.

Conclusion de benoît :

**On va retenir 3 mots : rester moteur (aspect sociétaux qui dépassent le cadre du commerces)
fédérer, coopérer, soyons performants ;**

En ce qui concerne la pérennisation : Le choix du lieu et du projet est primordial dès le départ. Les structures de consommation évoluent. La force de la grande distribution va gagner si on ne met pas en place la mutualisation

La mise en place d'outils pour restructuration urbaine doit être plus accompagnée par la collectivité

Biocoop,

Les derniers chiffres :

1 emploi dès 200000 euros de CA pour les commerces responsables de proximité.

1 emploi TP grande distribution 6000000 a 400 000

notions à ne pas oublier.