

**Conférence débat organisée par le Conseil de développement Estuaire et Sillon
« Comment ré-enraciner l'économie sur les territoires ? »
Mardi 11 décembre 2018**

Introduction

Luc Barrais, Président du Conseil de développement Estuaire et Sillon

Bonsoir à toutes, et à tous,

Le Conseil de développement Estuaire et Sillon a pour vocation d'être une instance de participation citoyenne : lieu d'échange, de propositions dans le respect de la démocratie contractuelle. Cette instance indépendante mène plusieurs thèmes de réflexions.

Ce soir un thème qui est notre quotidien directement ou indirectement, mais qui nous concerne tous : « Comment ré-enraciner l'économie sur notre territoire ? ».

Deux groupes de travail du Conseil de développement sont liés à cette soirée.

Le groupe de développement « économie » avec la réflexion sur « l'identité rurale » de notre territoire. Les membres de ce groupe vous ont sollicité par un bref questionnaire sur cette identité : est-elle rurale ? Urbaine ?

Un deuxième groupe, le groupe « développement durable », afin que chaque habitant, citoyen, participe à la réflexion collective, pas individuelle, pas sectorielle, à la réflexion territoriale sur le plan climat air énergie de notre territoire. Vous avez dû voir les tableaux dans le hall, les membres de ce groupe sont à votre disposition pour présenter leurs propositions et avis.

86% des Français estiment que l'économie locale est une clé pour répondre aux enjeux majeurs actuels. En partant de ce constat, comment repenser les échanges sur le territoire Estuaire et Sillon qui est notre bien commun à nous tous ? Dans ce périmètre, coincé entre la métropole nantaise et l'agglomération nazairienne, 38 000 habitants vivent. Comment ces habitants consomment, font-ils vivre l'économie locale ? Cette économie locale répond-elle à leur attente ? Car nous sommes tous des consommateurs mais avant tout des acteurs de notre économie.

Dans ce moment de turbulence où on traite les infos dans l'immédiat où nous devons réagir dans l'immédiat, le Conseil de développement, lui, ce soir, avec le recul propre à son ADN, le pas décalé, a invité un économiste : Arnaud Florentin.

Arnaud Florentin est directeur associé du cabinet Utopies qu'il a rejoint amenant avec lui plus de 25 années d'analyses, d'études sur « l'empreinte économique », mais il se présentera lui-même plus amplement. Ce moment de conférence, se veut aussi un moment convivial, sans idée partisane mais de débat et d'échanges.

Elle va se dérouler en trois phases :

Un audit, une analyse du territoire pendant ¼ d'heure / 20mn, puis environ 5/10mn d'échanges. Ensuite des exemples d'entreprenariats, puis de nouveau des échanges...

Puis nous finirons par comment faire émerger de nouveaux entrepreneurs sur le territoire puis ensuite par de nouveau, vos questionnements, vos idées. Pour faciliter ces échanges, nous avons à votre disposition des micros, et pour d'autres, des feuilles de papier.

Mais maintenant place à Arnaud Florentin.

Conférence - « Comment ré-enraciner l'économie sur les territoires ? »

Arnaud Florentin – Economiste, Directeur associé du cabinet Utopies

Bonsoir, Bonsoir à toutes et à tous,

Ravi d'être là parmi vous, pour parler de ce beau sujet de l'enracinement de l'économie dans les territoires.

Luc l'a rappelé, c'est un sujet clé pour beaucoup de territoires. C'est un sujet clé du point de vue économique, mais aussi du point de vue environnemental, qui fait écho à des problématiques de développement économique mais aussi de transition du territoire.

Au sein du cabinet Utopies que je représente (alors, ça ne fait pas 25 ans que je fais de l'économie, un petit peu moins, mais le cabinet existe depuis 25 ans), le cabinet Utopies, qui est le premier cabinet de conseil en développement durable de France, à s'être créé du moins, c'est aujourd'hui une cinquantaine de personnes dont l'objectif quotidien est de pousser des nouveaux sujets, d'ouvrir des portes, d'ouvrir de nouvelles voies. Aujourd'hui il y a une voie qui est importante, c'est en tout cas celle qu'on porte, qui consiste à faire converger le développement économique et le développement durable.

Ce sont deux choses et une seule et même chose.

Vous verrez à travers la présentation d'aujourd'hui qu'on ne fait pas la différence entre les deux, et qu'aujourd'hui, quand on parle de développement économique il faut le voir comme durable. Aujourd'hui un territoire ne sera pas durable s'il n'est pas économiquement viable.

« Il n'est rien au monde d'aussi puissant qu'une idée dont l'heure est venue »

Victor Hugo

La question du local, c'est une question clé. Une question dont vous entendez tous les jours parler. Il n'y a pas un media qui n'en parle pas, il n'y a pas une entreprise qui dans sa stratégie ne parle pas du local, ni même des marques.

J'aime beaucoup cette citation de Victor Hugo qui dit qu'« *il n'y a rien de plus puissant au monde qu'une idée dont l'heure est venue* », et effectivement, aujourd'hui, celle du local est importante. « Local » non pas comme effet de mode mais « local » comme véritable point d'acupuncture du changement sur nos territoires. C'est le lieu, c'est la façon de faire changer les choses et dans beaucoup de domaines.

Les Français croient au pouvoir du local

Alors Luc m'a piqué mon chiffre tout à l'heure et effectivement il y a une petite étude qu'on a sorti il y a deux ans de cela, où on a interrogé plusieurs milliers de Français. On leur a posé pas mal de questions sur « c'est quoi pour vous le local ? », « quel est selon vous l'intérêt du local ? ». Il y a notamment deux chiffres de cette étude qui sont ressortis.

Le premier qui montre que 8 Français sur 10 pensent que le local c'est la meilleure solution pour répondre aux enjeux environnementaux et quasiment autant (un peu plus : 86 %) qui estiment que le local est une clé pour travailler sur les enjeux économiques et sociaux.

Un chiffre qui n'est pas présenté ici, mais lorsqu'on demande aux Français : « c'est quoi le périmètre local le plus pertinent ? », aux 3/4 ça ne dépasse pas le département. C'est à dire que c'est le quartier, la ville, ou l'aire urbaine. Donc la notion de local c'est quelque chose de relativement restreint sur lequel il y a beaucoup d'attente de la part des Français, sur lequel on peut agir dans beaucoup de domaines.

1ère PARTIE

Pourquoi est-il si urgent de ré-enraciner nos économies ?

Je fais une toute petite introduction sur « pourquoi ré-enraciner l'économie dans les territoires ? ». Parce que l'idée n'est pas de s'arrêter au local comme effet de mode. C'est, à travers des pistes, vous montrer qu'il n'est pas aujourd'hui nécessaire, mais INCONTOURNABLE de ré-enraciner l'économie sur nos territoires. On n'a plus trop le choix d'une certaine façon. Il y a un enjeu de rééquilibrage et de nécessité de ré-enraciner l'économie sur nos territoires, quels que soient les territoires, que ce soient des villes, ou des territoires plus ruraux.

Parce que capter des richesses à l'extérieur, ne suffit pas pour assurer la prospérité locale

Traditionnellement quand on parle de développement, de développement économique, enfin même depuis très longtemps, on pense l'économie locale comme un sceau qu'il faut remplir en allant chercher des richesses extérieures. Quel que soit l'endroit du monde ou vous vous situez, quelle que soit la taille du territoire, quand on parle de développement économique, c'est un développement dit « exogène ». C'est-à-dire qu'on va chercher des ressources à l'extérieur, on va exporter, on va implanter des entreprises, on va chercher à capter de nouveaux touristes, de nouveaux habitants, capter tout un tas de nouvelles ressources extérieures.

Une analogie que moi j'aime beaucoup, c'est celle du sceau percé. On se rend compte qu'une économie locale qui serait un sceau, une économie locale qui est incapable de capter des richesses extérieures, c'est une économie locale qui va mal. Mais est-ce qu'il est suffisant, pour créer les conditions d'une prospérité locale, de travailler uniquement sur cette captation de richesse extérieure ? La réponse est non.

Puisque si on reprend cette analogie du sceau, les économies locales ressemblent de plus en plus à des sceaux percés, c'est à dire des économies dans lesquelles on injecte beaucoup de flux, mais des flux qui ne restent pas suffisamment sur les territoires, qui sortent très vite, parfois trop vite, des territoires.

Que dire des territoires qui ne remplissent parfois même plus le sceau ?

J'y reviendrai tout à l'heure, vous êtes dans un territoire qui arrive à capter des richesses, mais beaucoup de territoires en France n'arrivent même plus à remplir le sceau. Et le sceau continue de se vider. Ça crée des énormes fractures territoriales qui amènent aux situations actuelles.

Parce qu'il est important de mieux faire circuler les richesses localement

Une autre analogie que j'aime beaucoup c'est celle du flipper.

On peut considérer l'économie d'un territoire comme un flipper. C'est à dire que si on n'a pas de bille extérieure, on ne peut pas jouer au flipper. Une économie sera d'autant plus prospère qu'on sera capable de garder les richesses en son sein et le plus durablement possible. Un peu comme un flipper où effectivement vous rentrez une bille dans le flipper et à travers des jeux, des bumpers, etc, l'idée c'est que, plus vous serez capable de garder la bille, avec le plus d'interactions possible au sein du flipper, plus vous marquerez de points. Au sein d'une économie locale, c'est exactement la même chose, c'est-à-dire qu'il ne suffit pas d'injecter une bille dedans, il faut pouvoir la garder le plus durablement possible. Et c'est aujourd'hui ça qui se situe vraiment dans l'angle mort des politiques économiques, c'est l'incapacité de nombreux territoires à garder la bille le plus longtemps possible.

Parce que nos territoires ont perdu en autonomie (*alimentation, fabrication,...*)

Cette incapacité à garder suffisamment les richesses a plusieurs conséquences.

Une première conséquence c'est la perte d'autonomie des territoires.

La perte d'autonomie on peut l'observer dans pas mal de domaines : le domaine de l'alimentation, de l'énergie, de la fabrication. Ces deux dernières années, on a réalisé plusieurs études au sein du cabinet Utopies. Par exemple, une étude sur « L'autonomie alimentaire des aires urbaines ». Et on arrive à un chiffre assez bas. On s'est rendu compte que l'autonomie des villes est en moyenne de 2%. On en parlait tout à l'heure, vous êtes dans une région où l'autonomie alimentaire est légèrement supérieure à ce chiffre, on doit atteindre 3 ; 4 ; 5%. Ça veut dire que dans tout ce que vous mangez, tous les produits agricoles qui composent vos assiettes, vos repas, ce sont des produits agricoles qui, à 98 % en moyenne, viennent de l'extérieur. On pourrait se dire, il n'y a peut-être pas les ressources agricoles suffisantes ? Et quand on fait le calcul en sens inverse et qu'on regarde dans quelles assiettes finissent les produits agricoles locaux : 97% finissent dans les assiettes d'autres. Donc en fait on a un système, un petit peu paradoxal, où la quasi intégralité de ce qu'on produit finit dans les assiettes d'autres et la quasi intégralité de ce que l'on consomme, vient d'une agriculture extérieure ! Donc en fait on voit bien que la question de l'autonomie qui est très présente aujourd'hui dans les médias, dans les discours, n'est pas là. Et c'est une question qu'on peut élargir à l'autonomie économique de tous les territoires.

On a réalisé une seconde étude sur « les villes fabricantes » et on a cherché à comprendre quelle était la capacité des villes à produire ce que les gens consomment.

On arrive à un chiffre de 3% en moyenne, ce qui est relativement bas. On se rend compte que les territoires n'arrivent plus à produire suffisamment ce que consomment les ménages sur les territoires. Donc se pose aujourd'hui une vraie question en terme d'autonomie économique qui a des conséquences en matière écologique, et de vraie résilience des territoires.

Parce que nos territoires sont de plus en plus dépendants et vulnérables vis-à-vis des ressources extérieures

On a aujourd'hui des territoires qui sont de plus en plus dépendants des matières premières, des ressources extérieures, souvent très lointaines, ce qui rend les territoires très vulnérables dans la mesure où ces ressources sont en train de disparaître, de se raréfier, d'être dépendantes d'aléas climatiques, d'aléas politiques. On parle de plusieurs ressources, ça peut être des ressources biomasse, des minerais métalliques, des minerais non-métalliques, des énergies fossiles, dont on sait aujourd'hui qu'elles se raréfient et dont les cours augmentent beaucoup.

Là je vous ai mis quelques exemples, vous les avez à l'écran, c'est la quantité de matière première, qui est invisible, la quantité de matière première qui a été nécessaire, de l'extraction jusqu'au transport des produits dans nos magasins. Par exemple, pour produire un ordinateur portable comme celui-ci, il faut mobiliser dans le monde, 100 kg de matières premières, c'est énorme.

Là, vous avez quelques exemples du quotidien en kilogramme. C'est-à-dire la quantité de matière première qui est mobilisée pour produire ce bien. C'est une quantité qui est invisible et pourtant c'est une quantité qui expose le territoire en termes de ressources naturelles. La question du carbone, du CO₂, du réchauffement climatique, c'est un enjeu dont on parle peut-être un peu moins souvent, mais qui est un vrai souci pour les territoires. Dans quelle mesure sont-ils vulnérables aujourd'hui ?

C'est une question qui est très liée à la question de l'autonomie dont je parlais juste avant. Donc on voit bien qu'il y a un enjeu de ré-enraciner l'économie dans les territoires, un enjeu économique, un enjeu environnemental, je n'ai pas forcément parlé de l'enjeu social, puisque l'on a des fractures de plus en plus importantes entre territoires.

La 4^e révolution industrielle sera locale

Une opportunité de redistribuer l'économie sur les territoires

Quelque chose qui se joue aujourd'hui et qui est une vraie chance pour l'ensemble des territoires, notamment les territoires ruraux, c'est la 4^e révolution industrielle. La 4^e révolution industrielle est portée notamment par le digital. Elle permet aujourd'hui de

redistribuer l'économie dans les territoires (on parle « d'économie distribuée » ou de « capitalisme distribué »). On est passé d'une période pré-capitaliste, quelque chose qui était assez éclaté, la première révolution industrielle a vraiment centralisé autour de la mécanisation, on a eu ensuite une centralisation avec des grands sites de production, et la révolution électrique, on a eu la révolution digitale dans les années 90 / 2000. Et on a aujourd'hui une révolution qui est portée par notamment le digital mais pas que, plein de piliers qui constituent une nouvelle révolution où on décentralise de plus en plus la production sur les territoires, et c'est une chance. J'y reviendrai, je vous trouverai quelques exemples dans les minutes qui suivent. C'est une véritable chance pour les territoires pour reprendre la place dans l'économie et donner un nouveau souffle à certaines économies rurales ou des économies qui sont aujourd'hui de côté.

Luc a parlé tout à l'heure d'un petit diagnostic que l'on a réalisé sur votre territoire. Une fois qu'on a posé la question du ré-enracinement et de ses enjeux, on a cherché à l'illustrer avec des chiffres de votre territoire. Des chiffres que l'on a calculé au sein du cabinet Utopies, alors, je ne vais pas rentrer dans les détails méthodologiques mais avec un outil assez puissant ; un outil qui est capable de comprendre le fonctionnement de votre territoire. Vous verrez, il y a peut-être des chiffres qui vont vous étonner, des chiffres assez nouveaux. Donc on a fait un petit diagnostic sur le territoire Estuaire et Sillon pour vraiment comprendre quels étaient les enjeux du ré-enracinement.

Un territoire qui arrive à capter des richesses extérieures

Tout d'abord avant de regarder ce qui sort du territoire, on a cherché à comprendre quelles étaient les richesses qui y entraient. Tout à l'heure je vous présentais l'image du sceau, où on voyait la quantité de richesse qu'un territoire était capable de capter, vous êtes un territoire qui fait rentrer des richesses dans le sceau, ça c'est clair.

Vous avez un revenu médian sur le territoire Estuaire et Sillon qui est aujourd'hui un revenu médian par unité de consommation (donc il faut traduire en gros : « revenu médian par ménage » même si ce n'est pas tout à fait ça) de 21700 euros sur le territoire. La moyenne française c'est un peu plus de 20 000 euros. Vous êtes significativement au delà de la moyenne française donc il n'y a pas un souci majeur de prospérité.

Vous avez un niveau de production qui est relativement élevé : 1,46 milliard de production sur votre territoire. Et 59 %, quasiment 60% de cette production est exportée, c'est à dire qu'elle est vendue à l'extérieur. Ce sont des biens, ce sont des services, c'est aussi du tourisme, ça rentre dans les exportations. La somme des exportations et du tourisme, ça représente sur le territoire Estuaire et Sillon aujourd'hui un peu de plus de 870 millions d'euros donc c'est beaucoup. Vous avez le détail des secteurs juste en dessous là. Donc on voit l'énergie avec le site EDF existant qui rentre dans les statistiques, mais pas que, l'énergie ça couvre aussi d'autres secteurs. Les industries agroalimentaires : 136 millions d'euros, le commerce, le négoce, transport, logistique, métallurgie, etc.

Donc on voit qu'il y a quand même un gros tissu économique qui arrive à porter le territoire et à capter des richesses. Et c'est relativement important pour votre territoire, c'est ce qui contribue notamment à avoir un revenu médian supérieur à la moyenne française.

Ça, c'est une vision des richesses que vous captez et de la capacité à capter des revenus à l'extérieur du territoire. Mais si vous reprenez l'image du sceau percé que j'ai présenté à l'instant, il y a quelque chose qu'on n'observe pas forcément toujours facilement sur les territoires, c'est la notion de fuite économique (ce qui fuit du sceau), et en l'occurrence sur votre territoire vous avez d'importantes fuites économiques. Aussi parce que vous captez beaucoup de richesses... mais ça sort beaucoup du territoire.

Mais avec d'importantes fuites économiques

La « demande locale » c'est quelque chose d'assez important qui n'est pas forcément connu des territoires et qui pourtant constitue un véritable actif économique. Ce qu'on appelle « demande locale », ce sont toutes les dépenses des ménages, des entreprises et du secteur public. En gros, ce sont tous les besoins du territoire. C'est aujourd'hui, près d'1,7 milliard d'euros. C'est beaucoup. Quand je parle d'actif économique ce n'est pas sans raison, on voit qu'il y a quand même une vraie ressource. C'est à peu près 920 millions d'euros de dépenses des entreprises et du secteur public ; et les dépenses des ménages, c'est un peu plus de 720 millions d'euros. Sur ce 1,68 milliard d'euros, la part qui est importée, c'est à dire la part de cette demande qui trouve une réponse à l'extérieur du territoire (quand on dit importée ce n'est pas forcément de l'étranger, ça peut être du territoire juste à côté), c'est 67 %. Ça représente 1,13 milliard d'euros qui sortent et vous avez le détail pour les entreprises et pour les ménages.

Si on exprime ces fuites en emploi, ça représente un peu plus de 8200 emplois et vous avez également le détail entre la demande des entreprises et la demande des ménages juste en dessous. Un chiffre qui est très intéressant. Si on arrive à remplacer certaines de ces dépenses à l'extérieur qui pourraient légitimement trouver des réponses à l'intérieur (ne serait-ce qu'à hauteur de 1%), on pourrait créer plus de 80 emplois sur le territoire. Bien évidemment vous n'allez pas aller vers l'autarcie, vers l'autonomie totale, mais un petit rééquilibrage, un travail sur l'économie locale, peut créer des emplois, un certain nombre d'emplois, peut-être à moindre frais, comparativement à une politique qui consisterait à en attirer de l'extérieur. On voit bien que réduire 1% des fuites du territoire ça fait plus de 80 emplois. Vous voyez bien ce que ça peut impliquer d'attirer une société de 80 emplois sur votre territoire. C'est une autre manière de faire du développement économique de l'intérieur. C'est une façon comme une autre de faire du développement économique. Et c'est quelque chose qui est souvent dans l'angle mort du développement économique. On peut aussi développer notre territoire, à l'envers, de l'intérieur.

Alors là, c'est un grand tableau, mais qui est très intéressant. Ce sont les fuites dont je vous ai parlé à l'instant, en potentiel d'emploi. Si vous reprenez la demande locale, l'ensemble

de la demande du territoire : des entreprises, des ménages et du secteur public, par poste d'achat, par poste de dépense, c'est la première colonne. Donc là vous l'avez en millions d'euros. Tout ce qui est dépensé par l'ensemble des acteurs économique du territoire et par poste d'achat. La 2^e colonne, c'est la part de cette demande qui est importée, et vous voyez, dans les cellules roses, ce sont des postes d'achat ou de dépense, où la dépense se fait beaucoup à l'extérieur. Et en jaune, ce sont des postes d'achat où le territoire arrive quand même à se positionner. Et la 3^e colonne, c'est le potentiel d'emploi. Bien évidemment sous l'hypothèse de ré-enraciner 100%, mais je rappelle encore une fois que ce n'est ni souhaitable, ni réalisable, mais juste pour avoir une idée du potentiel d'emploi correspondant aux fuites économiques sur chacun de ces postes d'achat. Et là c'est très intéressant : on voit qu'il y a des opportunités dans tous les secteurs d'activités, dans l'agriculture, dans l'industrie, dans LES industries, dans les services. Vous voyez par exemple, les services c'est ce que vous avez vers le bas : service automobile, transport - logistique, le secteur santé / éducation / social, c'est 1500 emplois à l'extérieur du territoire qui répondent aux besoins des habitants et des entreprises et du secteur public.

Donc on voit bien qu'il y a beaucoup de fuites dans le domaine des services aussi et un certain nombre de fuites en emploi dans les secteurs productifs. Ce tableau montre qu'on peut développer le territoire de l'intérieur avec toute une série de modèles entrepreneuriaux, j'y reviendrai juste après, et dans toute une série de secteurs d'activités. C'est-à-dire que bien évidemment il y a les services à la personne, les services aux entreprises, mais il y a tous les secteurs productifs et on voit qu'il y a du potentiel partout. Il n'y a pas de limite technique à envisager de nouveaux secteurs d'activités dans tous les secteurs que vous avez ici à l'écran.

Donc développer le territoire de l'intérieur aujourd'hui, oui c'est possible, à condition d'identifier les fuites économiques, d'identifier les secteurs où il y a du potentiel.

Pour faire un bilan complet et un diagnostic complet de votre territoire ET des enjeux au ré-enracinement économique local, il nous semblait important aussi de donner une vision écologique et des enjeux écologiques sur votre territoire.

Une forte empreinte écologique et dépendance aux matières premières importées

Tout à l'heure je vous ai parlé d'« empreinte matières premières », c'est-à-dire la quantité de matières premières qui était incorporée dans toutes les importations du territoire. On a mesuré cette « empreinte matières premières » pour le territoire Estuaire et Sillon. On a regardé quelle était l'empreinte annuelle par habitant, ça c'est la première colonne, et la part de cette empreinte réalisée en dehors de la France, c'est-à-dire dans le monde.

C'est assez intéressant parce que c'est souvent très loin de chez vous et c'est une pollution et une mobilisation de matières premières qu'on ne voit pas. Donc on a regardé la matière première, j'y reviendrai, on a regardé tous les indicateurs environnementaux, toute la pollution du territoire et elle est relativement importante.

On a regardé le carbone, la quantité d'eau qui était utilisée dans le monde pour le fonctionnement économique du territoire et la quantité de terre qui est mobilisée dans le monde pour le fonctionnement du territoire. J'y reviendrai juste après. Le carbone, c'est quelque chose dont on entend beaucoup parler aujourd'hui. L'empreinte carbone, c'est-à-dire la quantité de carbone émise dans le monde par habitant pour le fonctionnement de notre territoire, c'est chaque année 18 tonnes de CO₂ et c'est 49% de cette pollution qui est en dehors de France. On voit bien que c'est assez important.

En moyenne, on est sur 10 à 12 tonnes par habitant en France (mais à la limite peu importe la comparaison avec la moyenne française), quand on parle d'autonomie économique on pourrait y voir uniquement une question d'emploi. En réalité, c'est un véritable enjeu de transition parce que plus vous êtes capable de ré-enraciner votre économie, plus vous êtes capable de séquestrer le carbone sur votre territoire et de ne pas aller le comptabiliser dans les émissions d'autres pays.

Je rappelle que lorsqu'on a signé l'accord de Paris, à la COP 21, tous les pays se sont engagés sur un niveau d'émission et on a tapé beaucoup sur les pays pollueurs (la Chine, etc), on leur a dit : « vous êtes des méchants, vous polluez beaucoup ! ». Ce qu'on oublie de voir, c'est que dans leur pollution il y a la nôtre. La pollution des usines chinoises c'est notre consommation et je pourrai parler d'autres pays comme ça. Donc c'est intéressant d'avoir ce chiffre-là, parce que c'est une pollution qui n'est pas forcément visible chez nous mais qui est ailleurs. Il y a vraiment un enjeu à la séquestrer.

« L'empreinte matière », j'en parlais à l'instant. Au total par habitant et par an, c'est 72 tonnes de matières premières, c'est beaucoup, pour le fonctionnement économique du territoire. C'est juste considérable. 65 % de ces matières premières sont mobilisées ailleurs dans le monde. La biomasse : 38 tonnes, les minerais métalliques : 4 tonnes, les minerais non-métalliques : 21 tonnes, les énergies fossiles : 8 tonnes.

Ce sont des matières premières dont on pourrait se dire que par des boucles locales, j'y reviendrai, par des modèles économiques qui visent à réutiliser des matières existantes, on pourrait éviter. Et ça pourrait créer de nouvelles subtilités.

« L'empreinte eau », alors ça c'est quelque chose qui n'est pas toujours visible, c'est aujourd'hui près de 1500 mètres cubes par habitant. Et « l'empreinte eau », elle est très loin de nos frontières puisque 70% de l'eau qui est mobilisée dans le monde pour le fonctionnement de notre territoire se fait en dehors des frontières françaises.

Et puis une empreinte qui a un impact aujourd'hui sur la biodiversité notamment, c'est « l'empreinte terre » : c'est-à-dire la mobilisation des sols pour le fonctionnement de votre territoire. C'est aujourd'hui 90 000 mètres carrés par habitant et 75 % de la mobilisation des sols ; donc ça peut être des forêts, des sols arables, des prés, mais c'est souvent des forêts qui disparaissent. Il faut savoir qu'un terrain de foot c'est 7000 mètres carrés. Donc c'est relativement important et c'est une empreinte qui n'est pas forcément visible, qui se situe en Afrique, en Amérique latine, etc. Là on voit bien l'intérêt de se dire « est-ce qu'il n'y a pas des modèles économiques à développer sur le territoire, pour réduire notre « empreinte terre » ailleurs ? ».

Cette dernière slide est très importante parce que quand je parlais de convergence entre développement économique et développement durable, on le voit bien ici. C'est-à-dire qu'on peut éventuellement, ne pas être convaincu par certaines questions économiques, en pensant qu'on a un territoire qui est suffisamment prospère parce qu'après tout on a 1600 euros de plus que la moyenne nationale, et bien là vous avez quand même un enjeu environnemental qui pose la responsabilité environnementale d'un territoire quel qu'il soit et qui pose aussi la vulnérabilité future. C'est-à-dire : « êtes-vous vulnérable sur le plan de la biomasse, des énergies fossiles, des minerais métalliques ou non-métalliques ? ».

C'est une future vulnérabilité économique du territoire, donc on peut aussi y voir un argument économique. Donc voilà ce diagnostic du territoire qui consiste à y voir en fait l'enjeu du ré-enracinement sur le territoire.

Quand on parle de « local », ce n'est pas qu'un effet de mode, ce n'est pas parce que les consommateurs veulent du local pour des raisons patriotiques (c'est ce qu'on trouve beaucoup derrière le « made in France »), la question du ré-enracinement, elle est nécessaire d'un point de vue économique, social et environnemental. Et elle appelle à réfléchir à une nouvelle manière de faire du développement économique. Je vais vous présenter quelques exemples juste après. Je vais vous laisser la parole si vous avez des questions.

Fin de la première partie

Questions du public (P = public – AF = Arnaud Florentin)

Question du public :

Bonsoir, on parle de l'autonomie des territoires. Vous n'avez pas de données sur les flux de personnes qui rentrent pour travailler sur le territoire et les personnes qui en sortent ? Parce que je pense qu'on est un territoire qui est particulièrement sensible par rapport à ça. On est vraiment coincé entre deux très grandes villes, entre Nantes et Saint-Nazaire et je pense que ça a un impact écologique qui est super important. Tous les flux de personnes qui partent en voiture. Et puis je trouve que c'est une donnée qui est essentielle par rapport à la visualisation de ce qui se fait en local et de ce qui se fait à l'extérieur parce que, quand on parle des revenus, moi, de la vision que j'en ai, j'ai l'impression qu'il y a quand même beaucoup de personnes qui vont avoir des forts revenus et qui vont aller chercher ces revenus à Nantes ou à Saint-Nazaire.

Réponse Arnaud Florentin :

Pour être super transparent, dans le cadre de la présentation, on n'a pas réalisé une étude sous format papier. Elle n'existe pas. C'est un diagnostic flash qui a été fait pour cette présentation. Et on a commandé des statistiques sur les flux de personnes auprès de l'INSEE, qu'on n'a pas reçu à temps. Parce qu'en fait, il y a les flux de personnes, il y a le lieu de travail, le lieu de vie et c'est quelque chose qui est essentiel dans la captation de richesses extérieures, je vous l'accorde, et aussi dans l'empreinte.

Et ce sont des données qui sont relativement fines et qu'il faut avoir sur la maille du territoire. Ce sont des données qu'on n'a pas eu à temps pour faire le diagnostic complet. Dit autrement, le diagnostic se base uniquement sur des flux de marchandises ou de services. Et pour la compréhension de votre prospérité, c'est à dire de ce qui rentre dans le sceau, effectivement, on n'a pas tout.

A l'évidence l'attractivité résidentielle de votre territoire, elle impacte significativement votre revenu et elle joue dans la captation des richesses extérieures et donc c'est ça qui remplit le sceau. Malheureusement je ne peux pas vous dire aujourd'hui quelle est la part du résidentiel versus les exportations, qui joue dans la prospérité du territoire ou qui joue dans l'empreinte écologique.

On a réalisé nous, une étude sur 300 zones d'emploi françaises. On a mené les mêmes études aux Etats-Unis, et sur la partie économique on a cherché à comprendre quel était le poids relatif des flux résidentiels, des exportations + tourisme et l'effet multiplicateur ou l'effet flipper dont je parlais tout à l'heure dans la richesse d'un territoire. Eh bien en gros c'est : 1/3, 1/3, 1/3. Aujourd'hui ce qui joue en moyenne dans la prospérité d'un territoire, c'est un tiers des exportations + tourisme, un tiers de revenus résidentiels et un tiers d'effet flipper. Est-ce qu'il y a un tiers des efforts qui est mené dans l'effet flipper relativement aux deux autres effets ? Aujourd'hui sur le territoire ce n'est pas tout à fait le cas. Il y a beaucoup

d'efforts qui sont menés pour attirer de nouveaux habitants, il y a beaucoup d'efforts qui sont menés pour exporter. Est-ce qu'il y a autant d'efforts menés, puisque c'est 1/3, 1/3, 1/3, dans le fait d'avoir un circuit économique local ? Ce n'est pas évident. Ça, c'est sur la partie économique.

Sur la partie environnementale, l'analyse écologique des flux c'est quelque chose qui n'est pas présent ici, et qui serait à rajouter à l'empreinte que je vous ai présentée.

C'est-à-dire que ce n'est pas un enjeu de substitution. C'est en plus.

Là vous avez l'empreinte du fonctionnement économique du territoire, on pourrait y associer aussi l'empreinte des flux entre les personnes qui travaillent ici et qui vont travailler ailleurs et inversement, etc. Ça on ne l'a pas pris en compte. C'est quelque chose en plus.

Votre remarque est très intéressante parce que ça montre d'autant plus l'enjeu, la place de la mobilité dans le ré-enracinement. Là on est sur des flux de marchandises ou des flux d'argent, si on prend en plus les flux physiques des personnes qui vont travailler sur le territoire à Nantes ou à Saint-Nazaire, c'est aussi une empreinte qui est à associer au fonctionnement de votre territoire. Parce que les personnes ne travaillant pas sur le territoire, c'est une empreinte supplémentaire, je suis tout à fait d'accord. C'est quelque chose de très important.

Question du public :

Bonsoir, j'aurais bien aimé une explication, un petit retour sur le tableau qui parle des empreintes parce que j'avoue que c'est un raisonnement qui me semble un peu compliqué donc j'aimerais bien que vous me ré-expliquiez...

Réponse Arnaud Florentin :

Cette bouteille d'eau qui est venue jusqu'à moi ce soir, je ne parle même pas de l'eau, je vais juste parler du plastique pour cette bouteille d'eau. Pour arriver jusqu'ici, il a fallu a priori extraire du pétrole, des énergies très diverses pour extraire la matière première, pour la transformer (de multiples transformations), et puis pour la transporter jusqu'ici. Donc cette bouteille d'eau, il n'y paraît pas, mais c'est plusieurs kilos de matières premières dans le monde, c'est ça que l'on mesure. C'est à dire que l'on se dit que ce n'est rien, c'est juste du plastique, c'est juste une bouteille d'eau, mais ce sont des kilos et des kilos de matières premières qui sont mobilisés dans le monde pour parvenir jusqu'à nous et ça c'est quelque chose qui n'est pas forcément visible.

Les sources d'énergies fossiles nécessaires à ça, c'est 50% d'énergies fossiles qui sont en dehors de nos frontières et des matières premières qui par ailleurs sont aujourd'hui en tension. Et je ne suis même pas sur le déchet (la pollution de ce que ça, ça va devenir, une

fois que j'aurai fini de la boire), je suis juste sur la quantité de matière première qui est nécessaire pour produire ce futur déchet.

Je prends cette bouteille d'eau, je peux prendre n'importe quoi qui est aujourd'hui acheté sur le territoire par des ménages, par des entreprises, par le secteur public, là je prends un bien de grande consommation, mais on peut réfléchir sur des achats stratégiques des entreprises locales, ce sont des achats qui sont grands dans leur modèle économique et ce sont des achats qui mobilisent beaucoup de matières premières qui dépendent de beaucoup de pays où il y a déjà des tensions sur la matière première parce que il y a une raréfaction... Aujourd'hui, on sait qu'il y a un tiers des matières premières qui ne seront plus là dans 15 ; 20 ans, alors vous allez me dire, on va peut-être les remplacer par autre chose, mais donc ça crée aussi des climats de dépendance et de vulnérabilité.

Vous avez aujourd'hui des grandes villes, qui à l'instar des agendas 21, à l'instar des plans climat énergie, à l'instar de toute la réflexion sur le carbone, mettent en place des plans de résilience aux matières premières. Par exemple, on accompagne et on travaille avec le Grand Lyon. Le Grand Lyon est en train de mettre en place des engagements de réduction de son « empreinte matière » de son territoire en disant : « c'est de notre responsabilité », en disant « ce sont des matières premières qui ne seront plus là dans 15 ans, 20 ans, imaginez la vallée de la chimie, on a quand même un petit enjeu à essayer de les réduire, à essayer de trouver une solution, à essayer de mettre en place des boucles locales pour pouvoir éviter que ces matières premières viennent de très loin ou mobilisent des carrières, etc ». Donc voilà, ça c'est l'exemple sur les matières premières, mais cette même bouteille d'eau a mobilisé pour sa fabrication, de l'eau, a mobilisé certains matériaux qui ont nécessité la déforestation dans certains pays, enfin voilà c'est ça en fait le raisonnement de « l'empreinte matière première » : vous consommez, vous utilisez de la matière première sur votre territoire mais à l'extérieur ça donne ça.

Et la question c'est : « est ce qu'on accepterait qu'autant de matières premières soient mobilisées sur notre territoire (en l'occurrence le vôtre) ? ». On dit « NON ». Donc en fait la question du ré-enracinement de l'économie locale, c'est assumer d'une certaine façon, une partie de sa pollution (on ne va pas pouvoir tout ré-enraciner) et trouver les solutions entrepreneuriales, j'y reviendrai juste après, pour réduire cette empreinte-là. Et l'empreinte elle prend plein de formes et au-delà du carbone, on parle beaucoup de CO2, qui est quand même majeur parce qu'en fait il joue sur le réchauffement climatique, mais il y a tout un tas d'autres empreintes écologiques. Elle est multidimensionnelle. Tout ce que je vous montre ici, ça a des répercussions sur quelque chose qui est très simple : la biodiversité. C'est-à-dire que plus on mobilise de l'eau, des terres, et des matières, plus ça joue sur les espèces qu'on trouve sur terre et plus ça les met en danger.

Question du public :

Bonsoir, je voudrais vous poser une question par rapport à l'installation de la grande distribution et des grands parcs commerciaux. L'argument principal c'est la création d'emplois sauf que du coup on n'y trouve pas de produits locaux donc par rapport à votre schéma, ça veut dire que ça détruit des emplois indirectement. Ce que je voudrais savoir c'est s'il y a une balance dans la grande distribution. On nous dit si on crée 500 emplois, par rapport à l'impact que cela a sur le « consommer local », combien seront détruits en fait ? Je voudrais savoir s'il y a une balance ou si c'est possible de calculer ça ?

Réponse Arnaud Florentin :

C'est assez intéressant parce que vous allez voir après dans les exemples que je vais vous présenter « l'entrepreneuriat de territoire », comme on l'appelle, qui vise à une nouvelle manière de faire du développement économique sur le territoire. C'est vrai qu'on peut penser que l'on est sur des modèles alternatifs et quelque part, un peu « anti grande distribution ». La force de la grande distribution c'est qu'une très grande partie des achats est réalisée par les habitants. Donc en fait, ça a quand même un pouvoir d'impact. On ira moins loin dans la politique d'achat local que sur un circuit court, mais ça peut avoir un impact énorme sur le territoire. Et aujourd'hui dans la grande distribution, vous avez des indépendants, des enseignes indépendantes, vous avez un hyper U juste à côté, ou les Leclerc, qui parfois ont des politiques d'achat local dans l'alimentaire qui peuvent aller jusqu'à 10 ; 15%. C'est beaucoup, j'y reviendrai après. Et vous avez d'autres magasins qui sont sur du 1 à 2%. Donc en fait ça dépend vraiment d'un magasin à l'autre. Il y a des enseignes qui ont quand même des politiques assez intéressantes.

Moi je pense, pour avoir travaillé justement avec des grandes enseignes, qu'il faut aussi avoir l'offre sur le territoire parce, on pense peut-être tous les deux aux produits agricoles, aux fruits et légumes qu'on peut trouver en vrac, mais quand vous regardez votre caddie, vous avez quelques fruits et légumes mais vous avez surtout plein de produits transformés. Et est-ce qu'aujourd'hui on transforme suffisamment l'alimentation sur nos territoires ? C'est ça en fait. Il faut aussi trouver une offre. On a travaillé avec des directeurs d'hypermarchés qui nous disent : dans la grande distribution, le souci c'est la centralisation des achats. Parfois on a un truc un peu débile avec une centrale d'achat qui est à plusieurs centaines de kilomètres qui va acheter le produit, et non pas le magasin lui-même. Donc il y a un enjeu à décentraliser la politique d'achats. Après la deuxième limite, c'est qu'il n'y a pas forcément la possibilité sur les territoires d'acheter, c'est à dire que vous avez des territoires qui n'ont pas forcément d'offre locale de produits transformés, de petite transformation agroalimentaire, ce n'est pas évident de mettre ça dans les rayons. Il y a un enjeu de vraie diversité économique sur les territoires.

Le fameux 2 % d'autonomie alimentaire que je vous ai présenté ou le fameux 3 % d'autonomie fabricante, c'est surtout lié au fait qu'on a perdu énormément en diversité économique en France. C'est à dire qu'entre 1970 et 2010, on a perdu 50% de la diversité fabricante dans notre pays. Et ça c'est très important, c'est à dire qu'on peut penser que la désindustrialisation notamment est quelque chose d'inéluctable mais ça joue énormément sur la diversité qu'on peut trouver en magasin. Donc oui il y a des pratiques dans la grande distribution qui sont contre-intuitives et qui ne vont pas dans le sens de ce qu'on présente là, après il y a aussi une offre qui n'existe pas forcément.

Et l'idée, dans les territoires, c'est de faire que cette offre elle existe, et créer la diversité. Aujourd'hui la diversité elle n'existe plus beaucoup. L'enjeu sur les territoires, c'est de donner envie à des entrepreneurs, à des acteurs économiques publics, privés, d'amener toute cette diversité qui n'existe pas forcément.

Question du public :

Bonsoir, vous nous avez parlé des 5 % et 10 % d'autonomie pour le Hyper U au niveau local. Est-ce qu'il y a des territoires qui arrivent à avoir plus de 50% d'autonomie ?

Réponse Arnaud Florentin : Non

P : Et est-ce qu'on peut espérer avoir plus de 50% d'autonomie un jour ?

AF : Si ça vous intéresse, je vous invite à télécharger l'étude qui est là : « L'autonomie alimentaire des villes françaises » qu'on a réalisée. On est à la maille des aires urbaines. Le premier travail qui a été mené c'est à l'aire urbaine. Une aire urbaine c'est large, c'est à dire que si je comprends bien l'aire urbaine de Nantes vient jusqu'ici, donc la notion d'aire urbaine INSEE, ça va jusqu'aux champs et il y a quand même la capacité à gagner en autonomie.

On a aussi fait le travail à la maille des départements, des régions et de la France donc j'ai tous les chiffres. Le maximum que l'on peut trouver sur une aire urbaine, c'est Avignon avec 8%, et vous verrez dans le classement, on est au-delà de 6% pour Nantes, et Angers n'est pas très loin. Donc vous avez des territoires qui sont un peu plus autonomes au plan alimentaire. 6% pour Nantes, ça veut dire que dans tout ce que les Nantais, les habitants de l'aire urbaine de Nantes en tout cas, mangent, que ce soit des produits à la maison, à l'extérieur, etc... Tout ce que l'on mange, tous les produits agricoles qui composent l'alimentation, il y en a 6 % qui viennent de l'agriculture locale, c'est ça que ça veut dire l'autonomie alimentaire.

Ce qui est assez intéressant, c'est qu'il y a plein de territoires ruraux, très agricoles qui ont des niveaux d'autonomie très bas du type 1 %, alors que 99 % de la production agricole de ces territoires sort. Donc on voit bien qu'il y a un enjeu quelque part à réorienter la production agricole locale vers l'alimentation locale.

Il y a eu plein d'effets d'annonce de villes comme Albi qui a dit « nous on veut 100% d'autonomie alimentaire ». Oui, enfin aujourd'hui, l'autonomie alimentaire d'Albi c'est 1,8% ce n'est pas 100%, c'est 1,8% et ont dit juste « objectif ». Aujourd'hui, sur le plan alimentaire seulement, atteindre 10 à 15 % ça serait déjà bien. C'est parce que c'est compliqué d'aller au-delà de 15%, donc les territoires comme à Nantes qui sont à cinq / six, enfin l'aire urbaine de Nantes en tout cas, atteindre 10, puis 15% ça serait déjà pas mal.

Je ne les ai plus en tête mais on a fait des simulations de ce que ça représenterait par habitant en euros, d'être aux alentours de 15% d'autonomie. Aujourd'hui 2,1% cela veut dire que chaque année en moyenne un habitant d'une aire urbaine dépense 15 €, enfin il y a 15 € qui reviennent à des agriculteurs locaux. Donc ça peut être du circuit court ou des produits agricoles qui sont inclus dans la consommation des habitants. 15 € par habitant ce n'est quand même pas beaucoup. Donc je crois que c'est autour de 100 à 150 euros par habitant et par an pour avoir un bon niveau d'autonomie autour de 15 %. Mais les chiffres qui sont annoncés où les ambitions politiques sont aux alentours de 50 %, c'est juste impossible, parce qu'il suffit de regarder son alimentation quotidienne et se rendre compte qu'on est dans une économie relativement ouverte, donc 15% ça serait bien et on en est assez loin pour beaucoup de territoires.

P : En comparaison de l'Hyper U qui est un peu lent, si plus d'enseignes proposaient des circuits courts, ça reviendrait à peu près à combien en pourcentage ?

AF : Ça dépend du ménage... Le panier moyen d'un Français c'est 95% de produits transformés, donc ça veut dire que si on joue sur les circuits courts c'est sur les 5 %. Donc il y a beaucoup de choses à faire sur les circuits courts. Peut-être aussi faire que les Français mangent moins de produits transformés et qu'on baisse ce taux là, mais si on reste sur les habitudes alimentaires des Français aujourd'hui, on ne jouerait que sur les 5 %. Donc on voit bien que jouer uniquement sur les circuits courts ça permet de gagner, quelques points d'autonomie mais pas beaucoup. En sortant cette étude, j'ai pu discuter avec pas mal d'experts et aujourd'hui l'enjeu numéro un, c'est d'avoir des yaourts locaux, d'avoir des plats cuisinés locaux, d'avoir des choses transformées que les gens mangent, en fait. D'arriver à créer de vrais hubs alimentaires locaux, où on peut vraiment aller du champ à l'assiette, mais pas que par des circuits courts. C'est à dire du champ à l'assiette en passant par de la production locale et c'est ça qui manque beaucoup aux territoires et idem dans la fabrication.

C'est-à-dire que l'on a cassé énormément de chaînes de valeurs qui existaient par le passé, il y a très longtemps, il y a 80 ans, 50 ans, et dans l'alimentation il y avait beaucoup plus de transformation avant sur les territoires. Aujourd'hui on a des territoires qui sont hyper spécialisés au plan agricole et qui parfois ont les ressources pour se retrouver dans les assiettes, mais n'ayant pas l'outil de transformation, eh bien, on n'arrive pas à retrouver ça dans l'assiette des habitants. Voilà.

Avec un peu plus de permaculture, d'autonomie dans son jardin, etc, plus du circuit court, on pense qu'on pourrait gagner 1 ; 2 ; 3 points. C'est déjà ça. C'est beaucoup.

Mais ce n'est pas ça qui fait qu'on arrivera à atteindre un objectif raisonnable pour une ville de 100 000 habitants. L'objectif raisonnable c'est d'être aux alentours des 15 %.

15 % ça fait baisser significativement les empreintes écologiques dont je parlais à l'instant. Ça a déjà un impact considérable sur l'empreinte écologique et puis ça permet de créer de l'emploi, ça permet de créer du lien social, etc. Mais le circuit court ne suffit pas. Malheureusement quand on parle de l'alimentation locale, on a souvent tendance à limiter le débat aux circuits courts, je suis là pour le défendre, mais, ça ne suffit pas. C'est à dire qu'il faut que dans « les drive fermiers », puisque c'est un truc à la mode, il faut aussi qu'on ait plus de produits transformés, voilà. Ça c'est important.

Question du public :

Bonsoir, ce n'était pas une question, c'était une réflexion parce que là on est sur Savenay, je suis confrontée à un p'tit truc d'aller très souvent à l'EHPAD de Savenay, de se rendre compte que le soir par exemple, les personnes âgées mangent un potage en sachet. A côté de ça, à quelques kilomètres, il y a les gens de « la cueillette de l'île » qui récoltent en ce moment du butternut qu'ils vendent 1,50 €. Ils en ont plus de trois tonnes et ils ont du mal à l'écouler. Enfin je me demande s'il ne pourrait pas y avoir quelqu'un, un intermédiaire... C'est juste une réflexion.

Réponse Arnaud Florentin :

C'est bien l'enjeu en fait, quand je parle de hub alimentaire local, c'est arriver à faire « du champ à l'assiette ». Arriver à faire le lien entre les gens. Arriver à développer des modèles entrepreneuriaux sur les territoires. En fait c'est ça dont tous les territoires ont besoin.

P : Mais là, il y a 180 personnes qui mangent mal et à 3 km, il y a des gens qui produisent du bon... En fait ils ont fait le choix il y a 4 ans parce que je me suis renseignée, j'ai envoyé des lettres parce que j'ai quelqu'un qui est dans cette maison et j'ai un peu sondé les gens et qu'est-ce qu'ils veulent ces personnes ? Alors quand on nous parle de transversalité, on nous parle d'un tas de trucs, et les personnes âgées qui sont très âgées

dans cette maison disent : « on voudrait BIEN manger. C'est simple, on voudrait un potage le soir ».

AF : Il faut qu'un ou plusieurs acteurs prennent en main le sujet et vous allez le voir dans la dernière partie sur « comment faire émerger ces nouveaux entrepreneurs ? », il y a plein de nouvelles solutions. Et par exemple, la solution, le challenge que vous proposez, c'est un challenge qui pourrait tout à fait prendre sa forme dans, vous allez le voir, je vous en parlerai tout à l'heure, les « start up de territoire ». C'est une espèce de grand brainstorming géant sur les territoires qui vise à faire émerger des projets entrepreneuriaux, dont le territoire a besoin. C'est justement de ça dont le territoire a besoin, c'est d'avoir des défis, de se dire mais là typiquement il y a un projet entrepreneurial à faire, « Qui peut le porter ? », « Comment ? », etc.

On est dans une nouvelle vision, c'est une bonne transition avec la suite, la Caisse des Dépôts a sorti un rapport il y a un an et demi qui expliquait que la façon de faire du développement économique traditionnel avec une agence de développement qui joue sur l'implantation d'entreprises ou la captation de richesse extérieure avec le foncier, avec des aides économiques, etc ; cette boîte à outils là en fait, elle est déjà complètement obsolète par rapport aux nouveaux enjeux entrepreneuriaux des territoires. Et aujourd'hui, il faut inventer des nouvelles façons publiques et privées, de faire émerger tous ces entrepreneurs. Parce que là, on n'a pas forcément l'entrepreneur. Mais une fois qu'on l'a, ce n'est pas évident. C'est-à-dire qu'il faut vraiment l'incuber, il faut l'amener jusqu'au bout et c'est là qu'il faut innover en matière de développement économique, ça ne suffit pas de dire « tiens je te donne une aide fiscale ou je te donne tant de mètres carrés, ou je t'offre tant de mètres carrés de foncier à un prix raisonnable ». Le développement économique très classique de ce format-là ne suffit pas, il faut inventer des nouveaux formats de développement.

Dans la dernière partie je vais vous présenter quelques exemples. Et c'est l'enjeu pour vous aussi, que vous puissiez réagir sur les exemples d'outils de développement économique qui existent ailleurs en France ou à l'international, je vous les présenterai en dernière partie, vous verrez, vous pourrez vous dire, là c'est un outil intéressant justement pour faire émerger le type d'entrepreneuriat dans le cas que vous citez.

Fin des questions

2^e PARTIE

10 idées pour entreprendre localement

Pour animer la soirée, on a imaginé deux parties après ce petit diagnostic, la première vise à vous présenter dix grandes idées d'entrepreneuriat local, qui émergent en France et à l'international. Des entrepreneurs de territoire qui se disent, je vais répondre à un marché local avec des ressources locales (c'est la définition de l'entrepreneuriat local de territoire).

Dans ces 10 idées, ce qui paraissait intéressant, ce serait pour vous de réagir oralement ou par écrit, ou en tout cas de noter la ou les idées qui vous paraissent les meilleures à appliquer sur ce territoire, au regard de ses besoins, au regard de ce que vous, grâce à votre expérience, votre quotidien, vous semble prioritaire. Je vais vous présenter ces idées. Et ensuite on fera exactement le même exercice avec 10 idées pour soutenir ces entrepreneurs de territoire.

1 – Supermarché local / paysan

La plus brute de ces idées et qui commence vraiment à prendre de l'ampleur en France, alors ça fait le lien avec la question des circuits dont on parlait à l'instant, ce sont les supermarchés locaux, les supermarchés paysans, de plus en plus structurés, de plus en plus « marketés ». Vous avez en haut à gauche l'exemple de « [Cœur paysan](#) » à Colmar. Donc là on n'est pas simplement dans le regroupement basique d'agriculteurs, là ils ont vraiment créé une coopérative. Ils se partagent le temps dans le magasin et chaque agriculteur, chaque producteur est mis en évidence. Donc là, à l'entrée, vous avez par exemple une présentation et puis il y a une interaction dans le magasin donc c'est quelque chose qui est relativement bien structuré.

L'exemple le plus suprême que moi je connaisse, c'est une enseigne qui s'appelle « [Locavorium](#) », je vous invite à aller voir leur site internet. C'est une enseigne qui est basée à Montpellier et qui fait 100 % de produits locaux. Donc ils ont une charte, ils ont créé un label, ils ont même créé un indicateur pour prouver que les produits viennent de je crois que c'est 80 ou 100 km, et l'intégralité du magasin : ce sont des produits locaux.

Ils sont à côté de Montpellier et le magasin cartonne, donc là pour le coup ce ne sont pas des agriculteurs, ce sont des créateurs d'entreprise qui étaient liés de près ou de loin au monde agricole mais qui ne sont pas forcément eux-mêmes des agriculteurs. Je crois que ce sont des ingénieurs et ça cartonne. Quand on rentre dedans, on sait que l'intégralité de l'offre est locale, prouvée avec vraiment une grosse transparence et ça c'est un exemple très, très intéressant. Sur leur site internet ils communiquent beaucoup dessus et il y a toute

une communauté. Alors après on peut entrer dans leur magasin en étant un hyper locavore, ils communiquent d'ailleurs beaucoup là-dessus et très récemment ils ont ouvert un drive. C'est vraiment un concept assez fort.

Après au-delà de ces concepts assez structurés, il y a effectivement les concepts de « drive fermier » qui se développent beaucoup en France où on a les agriculteurs qui se relaient chaque semaine pour distribuer en mains propres les commandes qui ont été faites précédemment par internet par les consommateurs. C'est quelque chose qui se développe beaucoup. Je n'ai plus le chiffre en tête mais il y en a vraiment à travers toute la France.

Et le supermarché local, le super marché paysan, que ce soit un regroupement d'agriculteurs ou une vision classique du supermarché, là ça répond à la question que vous posiez tout à l'heure, c'est quelque chose qui permet de challenger énormément la grande distribution. Face à la montée de ces nouveaux modèles, il existe des modèles plus importants de type 500 ou 1 000 mètres carrés qui se développent, sur des produits pas forcément locaux mais à dimension régionale.

Alors il y a trois / quatre grandes enseignes qui se sont développées aujourd'hui sur le local et qui appartiennent à des grandes enseignes de distribution qui aujourd'hui testent ces concepts locaux / régionaux pour pouvoir les appliquer, un jour, dans leurs rayons. Après il y a la question de la cible, du prix, on en reparlera, mais la grande distribution est aujourd'hui sur ce marché là parce qu'en fait elle est en train de développer des concepts, de même que la grande distribution lance des concepts uniquement dédiés au bio, ils sont en train de lancer des formats 100%, ou en tout cas, en partie locale.

Ça c'est l'exemple je dirais qu'il est assez facile de mettre en place et qui répond à une vraie demande sur les territoires.

2 – Agriculteurs « transformateurs »

L'exemple 2 qui répond à énormément d'enjeux, c'est la transformation. L'agriculteur transformateur. Se dire : « je ne suis pas simplement un agriculteur, je peux passer dans le monde de l'agroalimentaire parce que je vais devenir artisan pastier. J'ai du blé, je vais en faire des pâtes, je peux faire de la bière avec une micro brasserie, je peux intégrer une micro-usine ou partager avec d'autres éleveurs un micro-abattoir » - c'est l'exemple que vous avez ici. C'est un concept qui est en réflexion depuis 2/3 ans et qui tend à se développer. Ce qui est assez intéressant, c'est dans la diversification des revenus et, vous le savez, la filière laitière c'est une filière qui souffre vraiment, et être capable de monter sur la transformation, ça permet de voir les choses très différemment notamment sur les revenus, c'est à dire que quand on a les 1000 litres à 300 euros et lorsqu'on est capable de les transformer soi-même, c'est comme si on s'achetait soi-même la même quantité a

plutôt 500 ou 600 €, et donc aujourd'hui il y a un gros mouvement sur la transformation laitière, regroupée ou isolée et donc la capacité à transformer.

Tout à l'heure je parlais d'enjeux d'avoir des produits alimentaires transformés sur les territoires, effectivement, là où il y a un énorme enjeu c'est d'amener les agriculteurs vers la transformation. Il y a plein de façons, cette transformation peut être soit dans l'exploitation ou partagée, je présenterai des exemples tout à l'heure à travers des incubateurs, des foodlabs, il y a plein de possibilités pour faciliter cette transformation, c'est aujourd'hui un des enjeux majeurs. Alors bien évidemment tout le monde ne peut pas, et ce n'est pas évident, et puis parfois ça peut être considéré, à juste titre, comme un autre métier, mais c'est un véritable enjeu. Et ceux qui se sont lancés là-dedans ne le regrettent pas. Typiquement, vous avez de plus en plus d'artisans pastiers aujourd'hui qui se disent, notamment dans la culture de céréales qui est assez saisonnière, que c'est intéressant pour l'équilibre de l'activité de transformer ça en pâtes, ou en biscuits, etc.

3 – Collecte et valorisation des invendus alimentaires (jus, soupes, confitures, alcool,...)

Alors ça c'est une idée, je ne veux pas influencer, mais j'aime beaucoup, c'est la collecte et la valorisation des invendus alimentaires pour en faire d'autres produits alimentaires...ou pas.

Tout à l'heure je parlais de l'empreinte matières premières, des empreintes écologiques, et on pourrait se dire oui mais parfois sur notre territoire on n'a pas les ressources. Je suis dans l'est ou dans le nord de la France, je n'ai pas forcément de fraises, donc je vais forcément devoir les importer les fraises. Et en fait la question des invendus alimentaires est assez centrale, parce que les fraises on n'en a peut-être pas sur le territoire parce qu'on est dans le nord de la France, mais dans les magasins, il y a des invendus qui peuvent être réutilisés et qui peuvent être transformés pour en faire des jus, des soupes, des confitures, qui est le cas le plus emblématique. Et puis si ce n'est plus comestible, on peut en faire de l'alcool, on peut en faire des pigments de peinture, on peut même en faire de l'alimentation (alors peut-être pas des fraises), mais de l'alimentation pour chiens.

Il a plusieurs start-up qui se sont lancées en France, le réseau le plus connu c'est [Phenix](#) qui travaille sur la collecte et la valorisation des invendus alimentaires. Sur les confitures, il y a un exemple qui est en Rhône Alpes, c'est la marque [Re-belle](#), qui va récupérer ses invendus de fruits et en fait notamment des confitures, d'où le jeu de mots Re-belle. Pas très loin d'ici, vous avez une start-up à Saumur qui est en haut à droite, et qui elle, travaille sur l'idée de créer une conserverie solidaire en récupérant les invendus alimentaires, en les transformant, et en impliquant dans la production, des personnes en difficulté sociale.

Donc ça c'est quelque chose qui est assez intéressant : réutiliser les invendus sur les territoires, travailler sur les boucles locales et produire d'une nouvelle façon des produits alimentaires sur les territoires. C'est un exemple qui est complémentaire aux deux précédents mais c'est aussi une manière de transformer sur les territoires sans forcément avoir la ressource à la base.

4 – Eco-déchèterie / Déchèterie inversée (Dépose de déchets, vente de matériaux recyclés)

L'exemple n°4, c'est l'exemple des éco-déchèteries ou des déchèteries inversées, qui fait aussi écho à toutes les questions de matières premières. Il y a 2 types d'exemples qui existent aujourd'hui : des éco-déchèteries ou des déchèteries inversées professionnelles et d'autres plus grand public. En haut à gauche, c'est un exemple d'éco-déchèterie à destination des artisans, où on peut aller déposer ses déchets et aussi acheter ou récupérer des déchets d'autres artisans qui ont été reconditionnés, etc. Ça marche beaucoup parce qu'en terme de prix c'est relativement intéressant et on est vraiment dans la capacité de créer des boucles locales sur les territoires. Il faut savoir que la construction, le BTP, mobilise énormément de matières notamment les minerais non-métalliques et ces éco-déchèteries professionnelles sont vraiment amenées à se développer.

Il existe aussi le même genre de choses, plus grand public. Il y a le [SMICVAL](#), c'est un syndicat mixte dans le sud-ouest de la France qui a développé une déchèterie inversée. On peut y déposer ses déchets classiquement, mais surtout aller chercher d'autres déchets par thème. C'est-à-dire, donc là, à l'entrée, je suis orienté vers des rayons et je peux trouver tout un tas de produits à récupérer, certains produits remis en état, etc. Et c'est assez intéressant parce que c'est voir la déchèterie dans l'autre sens. L'endroit est plutôt sympa, on peut y chercher pas mal d'objets ou de choses à récupérer plutôt que d'aller les acheter. Ces déchèteries inversées, c'est quelque chose qui permet de répondre significativement à un énorme enjeu d'importation de matières premières.

Après, je pense qu'il faut en développer la culture, parce que ce n'est pas forcément si facile d'aller acheter ou chercher un déchet, mais c'est quelque chose aussi qu'on retrouve dans les ressourceries au niveau urbain avec de plus petits espaces où on peut trouver des produits qui auront une deuxième, troisième, ou quatrième vie. Donc voilà, c'est quelque chose qui se développe beaucoup et qui peut représenter une activité relativement importante sur un territoire comme le vôtre avec pas mal d'emplois à la clé.

5 – Réseaux locaux de recyclage

Je parlais de boucles locales, c'est-à-dire l'économie circulaire, éviter les déchets dans de nombreux domaines pour en faire des ressources locales, ça se développe énormément. Ça existe dans le bois, la réutilisation de menuiserie (chez Utopies, les bureaux des 50 salariés, c'est de l'ancien parquet qui a été recyclé en bureaux), c'est par exemple faire de l'isolation avec du carton. Donc là, il y a des sociétés qui travaillent sur le concept, c'est assez puissant. C'est travailler même dans des petits environnements, l'exemple que vous avez en bas à gauche, c'est en Nouvelle Calédonie où en fait, on recycle les pneus pour faire des terrains de jeux pour les enfants, des terrains sportifs et c'est quelque chose qu'on peut développer à grande échelle.

Moi j'aimais bien l'exemple, en bas au milieu : c'est à la braderie de Lille, une start-up qui a recyclé toutes les moules de la braderie et qui en fait des revêtements.

Bien évidemment l'exemple qui aura peut-être demain l'impact le plus important c'est de se dire, au lieu d'aller exploiter des mines dans le monde on a nous-même des mines, mais ce sont des mines urbaines. On a partout autour de nous des déchets métalliques, électriques, électroniques, du métal plus globalement, donc plutôt que d'aller générer une mobilisation de nouveaux minerais métalliques ailleurs dans le monde, il suffit de travailler sur la question des mines urbaines et la question de leur collecte. Il existe en France plusieurs sociétés qui se sont engagées sur la collecte de tous ces déchets métalliques, de leur tri et de leur valorisation. C'est quelque chose qui n'est pas forcément évident. Par exemple, ailleurs qu'en France, en Belgique, vous avez un nouveau souffle qui est donné, parce que la Belgique était très en pointe sur la métallurgie et la sidérurgie. Ils ont énormément souffert avec le départ de toutes ces entreprises et ils sont aujourd'hui en train de relancer un cluster, autour des mines urbaines en disant, « on n'a plus nos mines, mais on peut revenir sur ce terrain de jeu avec les mines urbaines ». Donc ça c'est quelque chose qui va être assez central dans la manière de les collecter.

6 – Collecte, rénovation et vente ou location de meubles / d'électro-ménager

C'est une des grandes sources de déchets. Il existe notamment plusieurs grandes enseignes comme Boulanger avec [Lokeo](#), qui proposent un service de location d'électroménager. La cible, ce sont surtout les plus jeunes, peut-être plus sensibles à ces nouvelles offres et moins attachés à la question de la propriété. Donc louer son matériel, et une fois que son matériel aura atteint une certaine durée de vie, il est récupéré, retapé, remis en place et reloué à d'autres. Il y a beaucoup d'entrepreneurs du secteur de l'économie sociale et solidaire qui se lancent là-dedans, notamment le [réseau Envie](#). C'est un réseau qui est très intéressant, qui historiquement a beaucoup travaillé sur les produits

blancs et au lieu de les mettre à la benne, les récupère, les retape, récupère les pièces, en incluant aussi des populations en difficulté et en les vendant à des prix assez accessibles pour une partie de la population. Ce sont vraiment des boucles locales qui sont assez peu présentes sur les territoires et qui pourraient créer de l'emploi aussi.

7 – Atelier, magasin (Meubles, textile,...)

L'idée n°7, c'est l'atelier magasin : renouer avec quelque chose qui a disparu, c'est à dire avoir de la fabrication adossée à de la vente.

On a encore un petit peu les artisans, même s'il n'y en a plus beaucoup, qui gardent un peu cette approche là, mais on est en train de voir une nouvelle génération de magasins auxquels sont adossés des ateliers dans le domaine des meubles, dans le domaine des textiles.

L'exemple que vous avez à l'écran c'est un exemple de fabshop. Un magasin fabricant qui est basé à Londres, qui s'appelle [Unto This Last](#). C'est un français qui l'a créé. Ce magasin fait l'objet de toutes les attentions de tous les grands acteurs du mobilier y compris les Ikea, qui s'intéressent à ce magasin dans sa capacité à faire avec des prix attractifs, des produits qui sont quasiment à la demande et qui sont fabriqués dans un atelier derrière. Et ce magasin qui est dans un quartier populaire de Londres marche beaucoup. Je parlais d'Ikea, en fait c'est un magasin qui fait écho à des enjeux, on appelle ça de « production distribuée ». Beaucoup d'acteurs par exemple de vente de mobilier ou de décoration, se disent qu'on pourrait demain, aller dans un Ikea qui serait un showroom et une partie des produits seraient fabriqués à côté dans un petit atelier ou dans une micro-usine, etc.

C'est en réflexion par exemple à Barcelone où, on va dans un magasin, le magasin est sans stock (alors c'est vrai, ça peut être fabriqué avec un certain délai) mais en tout cas l'idée c'est d'avoir une réduction de la distance entre le producteur du meuble et le consommateur.

Là on est vraiment dans une boutique qui arrive à produire en grande série, la boutique est toute petite, parce qu'en fait ce n'est qu'un showroom et un atelier qui est assez important derrière qui arrive à écouler quand même beaucoup de marchandises.

8 – Micro-usines

La micro-usine, j'en parlais à l'instant. Il y a des domaines où on pourrait se dire « impossible de produire ça à la maille d'un territoire ». S'il y a bien un objet qui aujourd'hui paraît impossible à produire en local, c'est la voiture.

Et bien en fait, il y a un entrepreneur américain qui a développé [Local Motors](#) et l'ambition de Local Motors, c'est d'avoir des dizaines et des dizaines d'usines à travers le monde en travaillant sur des réseaux de designers, d'ingénieurs, etc ; et de produire des voitures à un prix accessible et pas que des voitures. Parce qu'aujourd'hui, ils se sont intéressés à quelque chose qui est peut-être plus facile à vendre et à produire à moindre coût, ce sont les petits bus qu'on trouve dans les centres-villes. Les minibus qui existent sous ce format-là d'ailleurs, et l'idée c'est de les produire dans les villes où ils vont circuler.

Et c'est quelque chose qui est assez intéressant parce que (ça dépend des produits et des voitures qui sortent), aujourd'hui les véhicules ne sont pas si chers que ça et on arrive à un modèle économique qui est aussi regardé de près, par pas mal de constructeurs.

Les micro-usines, c'est aussi s'appuyer sur la révolution digitale et les impressions 3D.

Il y a un acteur qui s'appelle [Voodoo Manufacturing](#), qui est basé à Brooklyn. Eux n'ont pas de matériel classique, ils ont 200 imprimantes 3D. Avec ces 200 imprimantes 3D, ils répondent à plein de demandes qui jusqu'ici mettaient des mois, des semaines à arriver, souvent de Chine ou d'ailleurs, et aujourd'hui ils arrivent à travailler sur des matériaux de type plastique, sur des coques de smartphones, sur des prothèses, sur de la décoration. Ils travaillent énormément avec l'industrie du cinéma par exemple et ça vient en substitution à de grandes filières chinoises (où en plus il y a des enjeux de qualité j'ai cru comprendre) et Voodoo Manufacturing est en train de réfléchir à un développement à l'international.

On voit bien que même sur des domaines qui paraissent inaccessibles en termes de production locale, on peut, et on fait, aujourd'hui certaines choses.

9 – Valorisation des déchets alimentaires / agricoles

9e exemple, ce sont les déchets alimentaires et les déchets agricoles qui constituent une ressource énorme sur les territoires au plan énergétique.

Notamment la méthanisation, c'est-à-dire la capacité à transformer des déchets de champs agricoles, les déchets de restaurants, les déchets de cantine, les déchets alimentaires d'habitants et les transformer en énergie pour faire du gaz, du biogaz, du carburant, pour en faire des engrais, etc.

Là vous avez l'exemple d'[Agri Bio Méthane](#) qui sont de la région. En fait ce sont des agriculteurs qui ont utilisé des déchets agricoles, et qui ont créé toute une filière de méthanisation, ils sont allés jusqu'au développement de stations-service.

Donc là on voit bien qu'on est en capacité d'aller assez loin.

L'exemple en haut à gauche, c'est à San Francisco. La ville a lancé un projet où toutes les huiles des restaurants sont récupérées, et font rouler tous les agents publics de la ville. Tous les bus, tous les transports publics, et puis tous les véhicules des acteurs locaux publics fonctionnent grâce à la réutilisation des huiles alimentaires.

10 – Conciergerie (*quartier, senior, entreprise*)

On a assez peu parlé des services dans les exemples que je vous ai présentés. Les conciergeries de quartier, les conciergeries plutôt axées « seniors », les conciergeries internes aux entreprises qui comme un guichet unique apportent des réponses sur toute une multitude de services aux habitants des territoires, que ce soient des villes, que ce soit des habitants plutôt du monde rural et d'offrir ce guichet unique. Alors l'idée c'est quand même de connecter des entrepreneurs locaux et des habitants, et c'est quelque chose qui aujourd'hui se développe énormément. Ça a commencé dans les grandes villes par exemple à Paris dans les kiosques. Vous avez ici « [Allo Bernard](#) », qui a ouvert je ne sais plus combien de conciergeries à Toulouse. Vous avez aussi des conciergeries plutôt solidaires, exemple à Bordeaux. C'est quelque chose qui se développe énormément et qui répond à des attentes des habitants. L'idée c'est de se dire, j'ai un lieu unique où je peux avoir des réponses à tous les besoins du service du quotidien, ça peut être des besoins ponctuels, de blanchisserie aussi, des services de recherche...

Sur la cible « senior » c'est quelque chose qui est assez intéressant, parce que, par exemple un acteur comme Monoprix je crois, imagine demain ses magasins comme des conciergeries. Beaucoup d'acteurs de la distribution se posent cette question. En tout cas ça répond à des besoins et a des choses qu'on ne trouve pas sur les territoires.

Voilà pour les dix idées sur l'entrepreneuriat local. Je ne sais pas si dans les idées qui vous ont été présentées, il y en a certaines qui vous semblent prioritaires pour le territoire ou peut-être d'autres idées qui n'ont pas été présentées mais qui vous sembleraient pertinentes aujourd'hui sur le territoire Estuaire et Sillon.

Je vous laisse la parole.

Brigitte Grasland – Animatrice du Conseil de Développement Estuaire et Sillon

A nouveau, deux possibilités : soit de lever la main pour pouvoir vous exprimer, soit d'écrire vos questions si ça vous convient mieux. Les membres du conseil de développement vont passer pour ça.

Questions du public (P = public – AF = Arnaud Florentin)

Question du public :

Bonjour, les exemples que vous nous avez montrés pour certains sont à l'étranger et je voyais tout à l'heure le recyclage de la ferraille comme le recyclage d'ailleurs de certains déchets. Les lois françaises sont trop prégnantes par moment pour pouvoir aller jusqu'au bout d'un recyclage local. Est-ce que vous avez dans ce domaine des exemples donc à l'étranger qui sont possibles, eu égard aux lois qui le permettent ?

Parce que la ferraille, tout à l'heure je voyais votre exemple, vous avez cité effectivement nos voisins belges qui eux peuvent recycler aujourd'hui les non-ferreux, les ferreux, nous, nous n'avons plus de sidérurgie et du coup, nous, on ne fait plus rien de ces métaux-là, on les envoie chez eux.

Réponse Arnaud Florentin :

L'image que je vous ai présentée de la mine urbaine, je crois que c'est un exemple français dans la région centre. C'est une entreprise qui s'est dédiée aux mines urbaines. Est-ce que dans leur environnement il y a un cadre législatif restreint ? Je ne sais pas. Après, moi j'avais plutôt en tête les débouchés, c'est-à-dire qu'aujourd'hui il y a plusieurs start-up qui se sont positionné sur la valorisation et la collecte, c'est qu'il n'y a pas assez d'acteurs derrière pour utiliser ces mines urbaines. Vous pensiez à quels types de contraintes ?

P : Chez nous généralement ce que l'on récupère, on l'appelle toujours un déchet. Tout à l'heure vous parliez des matériaux valorisables, je ne vais vous donner qu'un exemple qui nous parle, c'est le mâchefer. Il reste toujours un déchet alors qu'il a des propriétés entre autres en matière routière qu'on peut utiliser, mais pour tout le monde c'est toujours un déchet. Voilà un exemple concret. Donc il en est sorti, je ne sais pas bon an, mal an, 250 000 tonnes à peu près dans le grand ouest là. On a un mal fou à le recycler et à l'utiliser en lieu et place des minerais, de matériaux de carrière tout simplement.

Là par contre c'est la force du lobbying, ce n'est pas la loi. Mais la loi n'aide pas quand même, parce que les donneurs d'ordres par exemple, ne sont pas forcément force de proposition pour réutiliser ça.

AF : Sur l'exemple que vous citiez, sur le passage du déchet à la matière, reconnaître un statut autre chose que « déchet », c'est un vrai point. Je sais qu'il y a beaucoup de juristes et d'avocats qui travaillent pendant de longues heures là-dessus et ce n'est pas évident. Après les produits métalliques ne sont pas le seul domaine où un autre statut que déchet existe. C'est à dire qu'il y a beaucoup de choses qui se font en dehors de cadres... Typiquement sur les produits alimentaires, je sais que ce n'est pas toujours évident dans les invendus alimentaires, c'est limite borderline, en fait c'est la pratique entrepreneuriale qui fait bouger les lois. Et malheureusement c'est ce qui risque de se passer dans plein de

domaines. C'est à dire que les acteurs de la valorisation de déchets alimentaires font bouger la loi en permanence parce que sinon le cadre n'est pas adapté.

Alors je vous accorde que sur les produits métalliques ça peut être un petit peu plus compliqué que sur les produits alimentaires, encore que, je n'en sais rien. Mais effectivement, d'où l'enjeu des acteurs publics sur la plupart de ces projets parce qu'en fait on ne parle pas que d'un projet entrepreneurial ou deux, on parle de création de filière.

P : Les déchèteries inversées, tout à l'heure, ça me paraît tellement intéressant. Les gens qui font, on utilise le terme vulgaire de « chiffonnage », mais depuis toujours les gens récupèrent des choses, que ce soit pour les réparer ou pour en retirer autre chose, des pièces dedans, etc ; mais dans les déchetteries par exemple, on est plutôt à empêcher les gens de récupérer ce qui arrive, donc j'aime bien cette formule de déchèterie inversée moi. Parce pour certains qui ont un peu d'idée, ils peuvent récupérer un tas de matières premières.

AF : Les exemples que je vous ai montrés existent depuis un an ou deux, donc on n'a pas encore le recul nécessaire pour bien comprendre ce qui peut y être échangé, vendu, etc (**P** : « Non, mais ça va dans le bon sens ») ; mais en tout cas ça bouscule les habitudes de consommation. En l'occurrence les éco-déchèteries que je vous ai présentées sont des exemples publics, qui ont été vraiment poussés par les acteurs publics avec des investissements conséquents. Mais bon, quand on voit l'importance de la gestion des déchets et des déchèteries sur les territoires, c'est quelque chose qu'ils ont fait en connaissance de cause, en sachant très bien que ça n'allait pas forcément coûter beaucoup d'argent et en l'occurrence ça fonctionne vraiment très bien et ça vide les déchèteries assez vite. Et en fait ça pousse aussi les gens à amener dans ces déchèteries inversées, des choses qu'ils gardent chez eux, ça permet de recréer un circuit économique local.

Question du public :

Bonsoir, une réflexion et une question en même temps. Par rapport à l'autonomie alimentaire des aires urbaines, vous parliez de 2 à 3 % d'autonomie ; effectivement sur notre département on est des producteurs de viande et de lait principalement, et on n'a quasiment plus d'abattoir, si ce n'est un à Chateaubriant, donc je suppose qu'il n'a pas pu être pris en compte dans votre calcul, mais comment on fait ? Dans les exemples que vous nous avez montrés tout à l'heure, vous avez parlé d'un micro-abattoir, mais le micro-abattoir, il ne va pas répondre au consommateur aujourd'hui qui veut des plats préparés et des steaks hachés. Comment on arrive à recréer une mini-industrie quelque part et

comment on fait après pour la valoriser, pour obliger le territoire à acheter cette viande-là, plutôt que d'aller la chercher à l'étranger où elle est moins chère ?

Réponse Arnaud Florentin :

Sur les calculs d'autonomie alimentaire, tout a été pris en compte, c'est à dire que le fait qu'il y ait assez peu d'abattoir, justement, ça joue dans les calculs. Aujourd'hui, il y a plein de réflexions sur les micro-abattoirs, il y a la fédération nationale, je ne sais plus laquelle, qui a porté justement le sujet qui s'appelle « modulable » que je vous ai présenté à l'instant. La question des micro-abattoirs est aussi en réflexion dans les grands groupes alimentaires qui se disent : au lieu d'avoir un site de production en Vendée, je pourrais très bien en avoir 50 à travers toute la France et d'avoir des micros abattoirs qui soient soit très micros soit un petit peu moins micro mais qui puissent aller progressivement vers de la première transformation, de la deuxième transformation. Et, par exemple, un acteur qui fait des plats cuisinés pourrait très bien dire, j'ai mes micro-abattoirs qui vont fournir mon usine régionale, donc l'idée c'est vraiment d'aller au consommateur avec les produits qu'il consomme, de répondre à une demande locale.

La réflexion aujourd'hui c'est « comment ces micro-abattoirs s'intègrent dans une chaîne de production locale qui réponde à la demande locale ? ». C'est vraiment le cahier des charges. Je ne dis pas que c'est facile, mais justement, développer des micro-abattoirs évite que cette chaîne locale ne se casse. C'est à dire que si vous avez plein d'éleveurs mais qu'il n'y a pas d'abattoir à moins de 100 km, vous ne risquez pas de retrouver la viande dans les assiettes des consommateurs locaux. Les micro-abattoirs répondent vraiment à cette volonté de faire en sorte que la viande consommée dans les assiettes soit issue d'élevages locaux. C'est vraiment ça l'objectif.

Après je vous invite à regarder en détails les micro-abattoirs, il y a des niveaux. C'est-à-dire : vous avez des niveaux de transformation, il y a un équipement qui va être très light et puis des équipements qui vont aller jusqu'à la transformation, alors je ne sais pas si ça va aller jusqu'au steak haché mais, il y a vraiment la volonté de produire des choses assez fines à la maille des exploitations, enfin c'est l'objectif annoncé. Mais c'est assez technique, après il faut vraiment regarder les fiches techniques, en l'occurrence celui que je vous ai montré s'appelle « modulable ».

Question du public :

Bonsoir, moi je voulais revenir aussi, un peu à la suite de ce que vient de dire Monsieur, sur, par exemple la récupération de produits invendus. J'ai de la peine à croire que sur un territoire comme chez nous, on va avoir de quoi fournir une petite entreprise qui veut

s'installer dans ce genre de choses. On a malheureusement un exemple ici à Savenay, on a voulu monter une légumerie qui n'a pas eu assez de fournisseurs pour continuer, pour vivre, en fait, et moi j'ai du mal à croire qu'une entreprise peut fonctionner avec des invendus, ou alors ce sera hors territoire.

Réponse Arnaud Florentin :

En fait c'est la notion de local que l'on doit définir. Dans les modèles entrepreneuriaux locaux, tous n'ont pas les mêmes périmètres d'action, on est bien d'accord. D'abord ce sont souvent des marques qui sont plutôt à dimension nationale qui développent plutôt des réseaux régionaux. En l'occurrence la marque de confiture Re-belle, on est sur une dimension plutôt régionale en Rhône Alpes. Bien évidemment après il faut adapter aux territoires.

Je parlais du plastique tout à l'heure, nous on travaille pas mal dans des îles, on est sur des territoires de petite taille et on connaît un entrepreneur qui a lancé une société de recyclage de bouteilles. Il a investi des millions d'euros en Martinique je crois, mais en fait la société ne marche pas, parce qu'il n'y a pas assez de bouteilles. Néanmoins, je pense qu'il faut adapter le territoire.

Ça marche, parce que les exemples que je vous ai listés sont des exemples qui marchent : Phenix, Re-belle,... Ce qui est assez intéressant, c'est d'arriver à avoir un système de collecte qui est le plus transversal possible. Moi je pense qu'à la taille d'un territoire de 30, 40, 50 000 habitants, il faut avoir un maximum de partenaires, avoir un maximum de points de collecte et je vous accorde qu'effectivement, si vous n'avez que trois partenaires ou trois hypermarchés ça va être un petit peu compliqué. Mais peut-être étendre la solution, en l'occurrence les quantités collectées par les réseaux que je vous ai cités sont relativement importants, l'Hyper U qui est à côté ici, je ne connais pas leurs pratiques, je pense que vu la taille de cet hypermarché on doit être sûr des quantités astronomiques potentielles.

Sur les « Re-belle » on est aussi sur des produits qui ne sont pas mis en magasin parce qu'en fait pas assez beau, d'où le mot « Re-belle ».

Après il n'y a pas que le magasin, il y a la chaîne agricole. C'est à dire qu'entre le champ et le magasin, il y a énormément de points de déchets, c'est à dire que déjà dans le champ on enlève une partie, en disant, ça, déjà, ça ne passera jamais le cap ; ensuite quand ça arrive chez le grossiste, on en enlève encore, quand on arrive en magasin on en enlève encore, et puis ensuite, il y a ce qui est invendu. Donc quand je parle d'invendu alimentaire, en réalité, il faut penser toute la chaîne de déchets alimentaires, tout le long. Je crois que c'est 30 ou 40 % de déchets en partant du champ jusqu'au magasin. Là ça fait beaucoup de potentiels. Après il faut calibrer, hein.

Les exemples que je vous présente ici sont des exemples qui peuvent être dimensionnés à la maille de votre territoire. Être ici et peut-être rayonner légèrement au-delà. Mais vous avez quand même ça. Ça peut être perçu comme parfois une limite, vous êtes entre deux métropoles, notamment une, dans laquelle il y a un certain potentiel aussi donc je pense que tout est une histoire de dimensionnement et typiquement les acteurs qui se lancent sur ces marchés-là sont souvent seuls. Moi j'en connais plusieurs, ils sont assez peu aidés par les chambres professionnelles, parce qu'en fait on ne sait pas si ce sont des agriculteurs ou des artisans, on ne sait pas où les mettre, on ne sait pas à quoi ils correspondent. Ce sont des gens qui sont souvent des anciens cols blancs qui se sont reconvertis. Monter une entreprise basée sur les invendus alimentaires, c'est un métier sur lequel il n'existe pas de formation en France, donc de là à faire une étude marketing, une étude de faisabilité et quel est le bon périmètre, ce n'est pas évident. L'enjeu est bien d'arriver à encadrer tous ces nouveaux entrepreneurs et de les aider à déterminer le bon territoire.

Je n'ai pas présenté d'exemple textile, mais aujourd'hui il existe des filières de textile locales, des marques locales. Leur périmètre va être beaucoup plus régional, voire national que local. C'est assez difficile de faire du recyclage de textiles et d'en faire des vêtements locaux encore que, il existe des exemples, avec le textile technique. Tous les déchets de textiles techniques à la montagne, sont récupérés par des start-up notamment une ou deux, qui refont d'autres produits techniques et qui les revendent sur place. Parce que le marché des touristes est suffisant.

Voilà, en fait, tout est adapté en fonction du contexte.

Question du public :

Je voulais savoir s'il y avait eu une étude, où l'on peut voir le pourcentage de la population capable d'aller vers des commerces locaux ou courts. Parce que finalement, moi je vais assez souvent au supermarché parce que je suis toujours très pressé et je trouve dans le magasin tout ce que je veux. Je ne me vois pas tellement prendre le temps d'aller dans des magasins spécialisés bio ou autres, qui sont très, très louables hein, il n'y a pas de souci. Et je pense que là aussi, il y a des prix de vente qui sont plus élevés que dans les grandes surfaces.

Réponse Arnaud Florentin :

Alors, il y a deux questions en une. Il y a la question du format et celle du prix. On peut tous comprendre qu'il est assez compliqué d'aller dans des formats spécialisés de magasins. En même temps, on voit par exemple les grandes enseignes spécialisées meubles, jouets, culture, etc ; se recentrer dans les centres-villes aujourd'hui. Alors il y a

toute la problématique des cœurs de ville. Aujourd'hui il y a un problème de fréquentation des grands magasins avec internet, et donc vous avez beaucoup d'enseignes qui se posent la question de revenir dans les centres-villes avec des formats différents, parce qu'il y a aussi une population (ça dépend des villes), mais avec un revenu un peu supérieur. Donc on a aussi (sauf peut-être dans la grande distribution alimentaire) dans les grandes enseignes spécialisées, un problème de fréquentation. Du coup ils s'intéressent de plus en plus à des petits formats en ville. Donc on voit bien qu'il y a aussi le mouvement inverse et je pense qu'il y a la place pour les deux.

Dans les exemples que j'ai présentés, il n'est pas question d'aller contre la grande distribution, la preuve : la grande distribution à plusieurs reprises j'ai dû vous dire qu'elle s'intéresse à des formats de micro production à côté. En fait la grande distribution c'est souvent celle qui s'intéresse le plus à ces concepts-là, parce qu'en fait ça lui apporte un nouveau souffle commercial. Je pense qu'on va avoir une coexistence de tous ces modèles économiques mais c'est la question du prix qui est assez intéressante, parce que quand on parle « made in local », légitimement, on pense à un prix supérieur et ce n'est pas faux, parce que traditionnellement, sur le « made in local », on est sur un produit de qualité avec des coûts locaux, etc. Aujourd'hui la plupart des exemples que je vous ai présentés arrivent à vraiment baisser les prix. Typiquement, travailler sur la ressource en boucle locale, en économie circulaire, c'est quand même des gains économiques relativement importants. Une fois qu'on a réussi à bien optimiser les circuits de collecte, c'est quand même de la ressource qui est disponible et qui ne coûte pas grand-chose.

Là on arrive, par exemple dans les conserveries solidaires, à avoir des prix relativement abordables, si je compare aux grandes marques (je ne compare pas forcément aux marques de distributeurs ou aux premiers prix), mais relativement. Donc on va voir qu'on a des prix qui devraient être relativement accessibles sur des produits de qualité, locaux.

Toute la réflexion sur les boucles locales, dans le cadre de la micro-fabrication, les économies d'échelle n'ont pas de sens. Les économies d'échelle, c'est un truc qu'on a inventé par rapport à une production de masse. Mais aujourd'hui on arrive à produire dans des micro-usines tout un tas de produits très différents, très traditionnels, avec du bois, du plastique, ou des nouveaux matériaux, des biomatériaux par exemple ; on arrive à produire des choses à des coûts relativement bas, parce qu'en fait, on ne se pose pas la question des économies d'échelle. On est sur des petites séries.

J'ai vu il y a quelques jours, que dans le domaine alimentaire aux Etats-Unis, la croissance est autant liée à 10 000 marques que les cinquante premières. C'est-à-dire que les consommateurs sont hyper attachés à des toutes petites marques qu'on peut trouver sur internet ou ailleurs, et qui sont capables de répondre très vite à la demande, donc sur des

petites séries. Donc la question de l'économie d'échelle avec un prix élevé, c'est quelque chose qui se pose moins.

Il y a bien évidemment les visions du « made in local » très qualitatif mais qui sera toujours sur un prix supérieur et sur ce point on peut aussi dire que c'est le vrai prix des choses, le vrai prix des prix bas. C'est à dire que quand vous avez un t-shirt à 2 euros dans un magasin, ce « 2 euros » il veut dire plein de choses. Il a des impacts économiques, sociaux, des impacts environnementaux. Un t-shirt à 2 euros c'est difficilement sans impact. Donc il y a le vrai prix des choses et après c'est une culture de la consommation, c'est peut-être qu'il faut considérer un vêtement comme un investissement plutôt que d'avoir 50 vêtements. Et puis, c'est ce que je disais à l'instant, il y aura un « made in local » qui sera quand même de plus en plus accessible, parce que la micro-production devient plus compétitive, parce qu'il y a des boucles locales qui font qu'on n'a pas forcément besoin d'acheter la matière première parce qu'elle est disponible, etc. L'exemple des mines urbaines, une fois que ce sera maîtrisé, c'est quand même la capacité de créer de la production avec des coûts, relativement bas.

Après vous dire que le « made in local » sera forcément toujours compétitif, ça serait faux de le dire. C'est juste une question de rééquilibrage. Comme je l'ai dit tout à l'heure, l'idée c'est d'arriver sur un « made in local » qui soit relativement compétitif pour qu'on puisse ré-enraciner 10 à 15 % de nos économies. L'idée ce n'est pas de faire du 100% local parce que de toute façon ce n'est pas possible avec la mondialisation et les coûts dans lesquels on vit.

Brigitte Grasland – Animatrice du conseil de développement Estuaire et Sillon

Il va nous falloir progresser vers la troisième partie. Pour clore cette seconde partie, un participant a répondu à la question en termes d'idées d'entrepreneuriat local et la personne indique : « le recyclage des bateaux en gîte dans son jardin et l'espace de coworking original en ville, à Nantes ».

Arnaud Florentin : Dans ces idées, il y a une idée presque entrepreneuriale et puis une idée qui vise à soutenir les entrepreneurs. Ce qui est fondamental en fait, c'est de se dire que tous ces entrepreneurs il va falloir trouver des solutions pour les polliniser un peu comme on pollinise des fleurs. Il va falloir arriver à faire émerger tous ces entrepreneurs et là, pour le coup, il y a peut-être des solutions publiques, il y a aussi des solutions privées, des solutions citoyennes.

Fin des questions / Fin de la 2^e partie

3^e PARTIE

10 idées pour soutenir les entrepreneurs de territoire

Là je vais vous présenter des exemples français, des exemples internationaux une fois de plus, qui paraissent impactants. C'est-à-dire, tout comme les exemples entrepreneuriaux, je ne l'avais pas précisé, mais ce sont des exemples qui me paraissent impactants, pas simplement « sympas », qui peuvent avoir un vrai impact sur l'économie locale.

Là, ce sont 10 idées pour soutenir les entrepreneurs de territoire. Et peut-être que dans ces 10 idées on peut se dire : on peut attendre de la sphère publique, ou nous-même on peut devenir des acteurs qui aidons les entrepreneurs.

1 – Incubateur de start-up alimentaire / FoodLab pour agriculteurs/cuisiniers

Le premier exemple, c'est celui des incubateurs sectoriels, des incubateurs thématiques, pour rebondir sur la question alimentaire qui a été pas mal discutée ce soir.

Un exemple très intéressant, c'est celui des incubateurs de start-up alimentaires, on parle de foodlab pour agriculteurs, pour cuisiniers, pour tous les habitants, ça peut prendre deux formes.

Là c'est l'exemple de [Foodworks](#), toujours à Brooklyn, qui est un incubateur public géré de façon privée et qui offre pour 200 dollars par mois la possibilité d'accéder 24h/24h, 7j/7j à un laboratoire, une cuisine, et de créer ses propres produits alimentaires avec des partenariats signés avec des distributeurs locaux. Ça permet, je l'ai vu de mes propres yeux, en 24 heures, d'avoir des produits en magasin pour les tester. C'est dans un quartier qui est assez difficile et en fait Foodworks a aujourd'hui 150 ou 200 résidents, c'est beaucoup. Ça a permis de faire émerger des dizaines de start-up très connues aujourd'hui aux Etats-Unis qui produisent tout un tas de choses (alors pas forcément toujours light, genre des bonnes glaces ou des snacks, très américain donc !). Après ils ont pris de l'ampleur aux Etats-Unis voire à l'international, mais ce sont beaucoup de start-up qui ont commencé par fournir le marché local et c'est un exemple assez intéressant.

Après il peut y avoir des foodlab, dans une tradition peut-être un peu plus française, à disposition des agriculteurs, donc des lieux mutualisés avec des produits de transformation, des produits pour emballer, pour étiqueter, voire même envisager une marque commune. Ça, ce sont des projets qui aujourd'hui n'existent pas forcément beaucoup, mais qui sont en réflexion dans beaucoup de territoires. Chaque fois qu'on parle de foodlab a des élus, c'est toujours « effectivement, c'est ça qu'il faut qu'on fasse pour soutenir nos agriculteurs ». En tout cas, proposer un espace partagé, parce que tout à l'heure je

présentais l'exemple des artisans pastiers ou des éleveurs qui font eux-mêmes leurs yaourts, c'est un investissement. Un laboratoire pour devenir artisan pastier, c'est 30, 40 voire 50 mille euros d'investissement et encore c'est 2 machines. Donc après ce qui est intéressant c'est un espace partagé pour permettre la transformation quand on a les ressources agricoles locales, et ça c'est vraiment l'enjeu de la transformation. Ça peut être public ou privé, en tout cas porté par n'importe quel acteur.

2 – FabLab pour aider les entrepreneurs (prototypage, petites séries,...)

Depuis une dizaine d'années, il y a une tendance qui émerge, c'est celle du « do it yourself » (DIY). En fait c'est une tendance qui existe en réalité depuis deux cents ans en contestation de la révolution industrielle, il y a toujours eu les mouvements du DIY. Ça a toujours existé et ça prend forme depuis une dizaine d'années sur le format des fablabs (des lieux de fabrication). Ces fablabs sont souvent associatifs, ce sont souvent des lieux où on bidouille, ou qui sont ouverts au public et qui sont hyper intéressants en tant que laboratoire du changement social. Ce ne sont pas forcément des lieux qui permettent de soutenir les entrepreneurs. Pour répondre à cette demande-là, émergent depuis quelques années, des fablabs professionnels, encore une fois, poussés par des acteurs privés ou des acteurs publics qui visent à permettre aux entrepreneurs de faire du prototypage, de la mise en place de petites séries.

Vous avez par exemple à Paris le plus grand fablab européen qui s'appelle [Usine IO](#), qui permet à des entrepreneurs de se lancer et d'avoir accès à des machines, du design, des services, etc. Ces fablabs professionnels, on en trouve aussi aujourd'hui par exemple aux Etats-Unis. Dans certains fablabs français, il y a une offre qui n'est pas seulement pour les makers un peu amateurs, mais qui est de plus en plus ouverte aux professionnels, aux entrepreneurs. Il peut aussi y avoir un fablab multiple qui peut être ouvert à tous ceux qui veulent bricoler sur le territoire, qui peut être ouvert aux enfants, qui peut être ouvert aux écoles et aussi aux entrepreneurs pour leur permettre de tester une offre.

3 – Le « conseil de la fabrication locale » (représentation au conseil municipal, événement, formation, guichet unique,...)

Dans cette logique du « faire local », il y a un exemple que j'aime beaucoup, c'est celui de Knoxville, c'est une petite ville du Tennessee, et son maire a décidé d'en faire « The Maker City », la ville productive, la ville qui fabrique. Sa première mesure a été de créer un conseil de la fabrication locale, qui est directement lié au maire, d'une quinzaine de personnes qui est représenté au conseil municipal et qui donc a un rôle très important un peu un Conseil

de développement mais uniquement sur la fabrication locale. Ce conseil a un droit de regard et un droit de participation au débat local sur la façon d'utiliser le foncier pour les producteurs locaux, chaque fois qu'il y a un plan d'urbanisme, à chaque fois qu'il y a une décision, elle est toujours regardée sous l'angle « fabrication locale ».

Ce conseil de la fabrication locale organise chaque année un événement, fait des formations pour les entrepreneurs, a un guichet unique de la micro-fabrication locale, a une boutique, a une marque locale, organise des événements et des formations avec ETSY (la place de marché internationale qui permet d'accéder à des produits faits mains artisanaux dans le monde entier). Avec ce mouvement-là, il arrive à créer des partenariats et aider les producteurs locaux à accéder à une demande qui va au-delà du local. C'est vraiment un exemple très intéressant de la façon de mettre du local dans la politique publique locale.

4 – Plateforme web (*visibilité et mise en relation avec les producteurs locaux*)

Quelque chose qui est peut-être un peu plus dans l'air du temps, ce sont les plateformes web, qui visent à donner de la visibilité et mettre en relation les consommateurs et les producteurs locaux. Ça paraît assez bête de dire ça, mais ça n'existe pas forcément et ça n'existe pas forcément sous l'angle de la production locale. C'est Make Works, qui est une plateforme qui existe dans les pays britanniques notamment, et qui vise vraiment avec une plateforme web super intéressante, à accéder à un descriptif de tous les producteurs locaux.

Alors ça peut être fait à une maille micro-locale, Knoxville l'a fait, et ça peut aussi être envisagé à une maille un peu plus importante, régionale ou autre.

5 – Un tiers-lieu / Espace de coworking (*pour retenir / attirer / stimuler les cols blancs*)

La réflexion de tiers-lieu, d'espace de coworking, c'est assez intéressant, non pas pour surfer sur la vague des tiers-lieux ou des coworking, parce que beaucoup de territoires se lancent dans cette mode, il y a un plan national des tiers-lieux de l'Etat qui a été lancé.

Ce que je trouve assez intéressant sur un territoire par exemple comme le vôtre, c'est cette capacité à retenir, à attirer des cols blancs, c'est-à-dire des personnes qui vivent ici mais qui travailleraient ailleurs, et les retenir sur une partie de leur temps.

Donc se développe beaucoup de télétravail, des personnes qui vont travailler ailleurs et qui pourraient trouver un lieu pour se poser en dehors de chez eux. Sachant que le télétravail n'est pas toujours évident à domicile, ces espaces de coworking qui visent à attirer des cols blancs, se développent beaucoup, même dans des territoires qui sont assez lointains.

Nous, on accompagne des territoires de montagne qui développent des espaces de coworking pour permettre aux personnes d'arriver le jeudi ou le vendredi sur des maisons secondaires, s'ils sont là en week-end, et puis de rester sur le territoire (on parlait des flux tout à l'heure, des flux résidentiels). Permettre d'avoir des espaces hybrides, on peut très bien travailler sur le coworking et les fablabs ce que font beaucoup d'espaces en France pour permettre à ces entrepreneurs d'avoir un espace pour s'exprimer.

6 – Lancer une démarche « start-up de territoire » (*brainstormig géant pour créer les emplois de demain*)

Une démarche qui est très intéressante pour stimuler l'entrepreneuriat de territoire c'est la démarche « start-up de territoire ». C'est une ancienne collègue d'Utopies qui a lancé ça, il y a quelques années, à Strasbourg. Le point de départ de « start-up de territoire » c'est de faire du territoire une énorme « start-up » : on va proposer à tous les citoyens quelle que soit leur casquette, quelle que soit l'activité économique, de participer périodiquement à des grands brainstormings (on dit des « hackathons » sinon), des brainstormings géants pour créer les emplois de demain. Par exemple à Strasbourg, c'est l'image que vous avez là en bas, à droite, ils se sont réunis l'an passé ils étaient 2000 dans une salle, c'est beaucoup, et en fait ils ont fait travailler les citoyens sur des défis. Une dizaine de défis ont été lancés. Alors ces défis peuvent être flous, peuvent être plus ou moins orientés par exemple ce que vous listiez tout à l'heure sur le besoin de développer des filières de lait, ... On va faire bosser des experts, des gens qui ont un avis au moins sur la situation et on fait brainstormer tout le monde sur « qu'est-ce que l'on peut faire ensemble sur le territoire pour répondre à cette question ? ».

Par exemple vous pourriez faire ici un « start-up de territoire » Estuaire et Sillon en disant, voilà aujourd'hui on a dix grands enjeux et on se met à une dizaine, une vingtaine et on essaye de faire émerger des idées. L'intérêt c'est que souvent dans ces mouvements « start-up de territoire », il n'y en a aucun qui se ressemblent d'un territoire à l'autre. Il y en a une dizaine en France. Parfois c'est porté plutôt par les acteurs publics, d'autres un peu plus citoyen, parfois un peu privé, mais l'idée c'est qu'après on puisse avoir trouvé les ressources en interne pour incuber, s'il émerge, un entrepreneur, on l'aide, on essaie de le financer, etc. Ils ne se déroulent pas forcément toujours de la même façon d'un endroit à l'autre, je vous invite vraiment à regarder leur site internet et à naviguer. Je ne crois pas que des start-up de territoires il y en ait eu beaucoup dans le nord-ouest. C'est assez intéressant pour impliquer les citoyens dans la démarche d'innovation territoriale et les faire brainstormer sur les projets entrepreneuriaux quel que soit le secteur.

7 – Soutien à l'entrepreneuriat féminin (un réseau business féminin, cycles de rencontres, ateliers)

Un point qui est important sur les territoires, c'est la question de l'entrepreneuriat féminin qui est malheureusement sous-représenté. On s'aperçoit pourtant que l'entrepreneuriat féminin, c'est celui qui est sur-représenté dans les exemples entrepreneuriaux que je vous ai présenté, pour plein de raisons, sociologiques, etc. Typiquement, être capable de soutenir l'entrepreneuriat féminin, c'est se donner la possibilité d'arriver à faire émerger ces emplois locaux. Je n'ai plus les chiffres en tête, mais l'entrepreneuriat féminin est au moins, je crois, deux fois plus représenté dans l'économie de proximité sauf que l'entrepreneuriat féminin est plus difficile à un titre, c'est-à-dire que les entrepreneures qui se lancent, sont beaucoup moins nombreuses, il y a des freins psychologiques, etc.

Et vous avez par exemple des mouvements qui existent ici, il y en a un qui s'appelle « Femmes de Bretagne », qui est aussi présent dans la région Pays de la Loire et qui regroupe plusieurs milliers d'entrepreneures. Suite au succès de « Femmes de Bretagne », sa fondatrice, Marie Eloi, a développé un concept que j'aime beaucoup qui s'appelle « Bouge ta boîte ». En fait ce sont des réseaux, des clubs de cheffes d'entreprise qui se regroupent périodiquement dans des villes, dans des petites villes, elles sont 10 ou 20, elles se connaissent, elle se challengent, elles s'aident, elles sont dans des secteurs différents la plupart du temps. Ça aide à stimuler la création et le développement de l'entrepreneuriat sur les territoires, donc ça prend la forme de cycles de rencontres, d'ateliers, de réunions...

8 – Une plateforme de crowdfunding (Faire le lien entre l'épargne locale et les entrepreneurs locaux : dons, prêts, capital)

Pour soutenir l'entrepreneuriat sur les territoires, bien évidemment, la question financière est centrale. Quelque chose qui est assez paradoxal, c'est souvent de voir l'écart qui existe entre l'épargne, la capacité d'épargne sur les territoires et les besoins des entrepreneurs locaux. Et c'est en ce sens que les plateformes de crowdfunding (le financement faisant appel à la population), à travers du don, c'est-à-dire je donne de l'argent et en échange on me donne des produits ; en prêt, je prête de l'argent ; ou j'investis en capital, ou je prends des parts d'une entreprise ; les plateformes de crowdfunding locales se développent de plus en plus. De plus en plus de territoires lancent des appels d'offres ou réfléchissent à développer leur propre plateforme, vous avez des acteurs privés d'une certaine importance, comme des banques (pour ne pas les citer : le Crédit Agricole) qui développent des plateformes de crowdfunding locales. Vous avez des plateformes citoyennes qui se développent, bref, il existe de plus en plus de plateformes de crowdfunding qui visent à

faire en sorte que l'épargne des habitants aille véritablement et directement et répondent vraiment aux besoins des entrepreneurs locaux. Se développe surtout par exemple, le « crowd equity » (c'est-à-dire l'investissement en capital). C'est quelque chose qui aide énormément d'entrepreneurs qui ont le profil de ceux que je vous ai présentés plus haut, et ça c'est quelque chose qui peut être porté par plein d'acteurs différents mais qui peut véritablement avoir un impact sur le territoire.

9 – Un fonds d'investissement local (Apporter l'épargne de proximité en fonds propres dans le capital des entreprises locales)

La dimension du dessus, ce sont les fonds d'investissements locaux. Un fonds d'investissement ça vise à vraiment investir en fonds propres dans les entreprises, mais des entreprises d'une taille un peu plus importante. Il y a très peu d'exemple de ce type en France.

Un exemple c'est celui d'[Herrikoa](#), qui est un fonds d'investissement régional basque dans lequel plusieurs centaines de micros investisseurs basques qui ont un petit peu d'argent, pas forcément beaucoup d'ailleurs, investissent dans ce fonds, et ce fonds investi dans des PME basques et dans des secteurs dont le territoire basque a besoin. C'est un très bon exemple qui a tout un tas de labels parce qu'en fait c'est investi uniquement dans des secteurs d'activités dits « responsables » et c'est assez intéressant parce que ce n'est pas porté par une grande banque.

10 – Carte de paiement / fidélité locale (Gagner des points de fidélité en faisant ses achats auprès des commerçants et producteurs locaux)

Et enfin le dernier exemple toujours sur la partie financière, c'est celui des cartes de paiement, des cartes de fidélité locales. Alors je ne parle pas des monnaies locales. Les monnaies locales ce sont des monnaies au format papier qui se développent beaucoup, elles peuvent avoir un impact très important sur les territoires mais souffrent souvent de difficultés en marketing, dans la gouvernance, dans l'auto-financement. Pour répondre à ces limites, se sont développés surtout aux Etats-Unis, des systèmes un peu plus fluides sous forme de cartes.

Donc ça peut être, soit des cartes de paiement comme une carte de paiement classique visa/mastercard, donc là vous avez par exemple la Bernal Bucks aux Etats-Unis, en partenariat avec visa, ils ont développé la carte de paiement local. Cette carte permet de faire tous les achats du quotidien et lorsque c'est fait dans un commerce local ou auprès

d'un artisan, enfin auprès d'un écosystème bien défini, ça rapporte des points fidélité, des points de réduction dans le magasin, etc.

Et ça, ça marche énormément, après ça peut forcément aussi être limité à des cartes de fidélité et pas forcément des cartes de paiement, donc se développent de plus en plus des cartes de fidélité locales multi-magasins. Il y a par exemple la carte de fidélité du « cœur de ville », la carte de fidélité... Après il faut bien définir quels sont les lieux qui rapportent des points, mais la carte de fidélité locale, c'est quelque chose qui permet d'inciter dans des achats locaux, et qui permet de dépasser tout un tas de limites que vous trouvez dans la monnaie locale. On peut faire ses achats classiquement avec de la monnaie tout à fait normale et être incité à dépenser son argent dans ses magasins locaux.

Voilà pour les 10 idées de soutien aux entrepreneurs.

Je ne sais pas si, comme pour les entrepreneurs, certaines de ses idées vous semblent prioritaires pour le territoire, au regard de votre connaissance du territoire...

Je vous laisse la parole.

Pas de question

Fin de la 3^e partie

CONCLUSION

Ce qui est assez intéressant c'est que le ré-enracinement de l'économie locale, ça peut être porté par n'importe quel type d'acteur économique je vous le disais tout à l'heure : public, privé, et la question c'est d'arriver collectivement à faire émerger ces entrepreneurs est de les aider. Donc l'intérêt, je pense, dans les Conseils de développement, c'est aussi de se poser la question de « comment collectivement on peut être entrepreneur ou on peut les aider, ou on peut créer des formats d'entreprises tout à fait différents ? ». Parce que je n'en ai pas parlé mais ce sont des gouvernances souvent très différentes, des coopératives par exemple. Comment réfléchir collectivement à faire naître ces projets ? Dans les exemples que j'ai montrés à la fin, je pense qu'il y a des mouvements qui me sembleraient être une première étape pour une « start-up de territoire », en tout cas pour insuffler cette dynamique du ré-enracinement sur votre territoire. Je pense que ce sont des mouvements qui pourraient aider le territoire à travailler, à commencer à travailler sur ces questions. Moi je crois beaucoup à la créativité collective, je pense qu'il y a peut-être quelque chose à faire dans ce sens-là. Je vous remercie.

Mot de la fin

Luc Barrais / Président du Conseil de développement Estuaire et sillon

Un grand merci à Arnaud Florentin, parce qu'il nous a fait un éclairage un petit peu économique sur notre territoire. Je pense que ça va nous servir à tous : les élus ici présents, mais aussi aux différents groupes de travail du Conseil de développement. Je pense qu'on a des pistes de réflexion. On en parlera entre nous. Donc merci, merci Arnaud, beaucoup. C'était un peu technique par moments, c'est vrai, mais il y a quand même des données qui sont intéressantes.

Un grand merci aussi à notre hôte Ciné Nova, c'est fort sympathique de nous accueillir ici. Un autre merci au vidéaste là-haut, derrière.

Un merci spécial à Agathe et Charlotte, que vous avez vu au début de la prestation. Je me suis permis de les inviter parce que l'accessibilité de l'information pour tous, peut passer par ce genre de personnes qui nous font une traduction par le langage des signes. Donc pour nos élus ici, ça peut être aussi dans vos réunions publiques fort utile.

Merci aux responsables de groupes du Conseil de développement et merci à tous les membres du Conseil de développement qui sont là bien sûr.

Sans oublier, bien sûr, un merci spécial à Brigitte.

Un grand merci à vous tous pour ce débat démocratique qui n'est qu'un début puisqu'il y en aura d'autres et puis je vous invite maintenant à continuer cette discussion dans le hall où il y a le verre de l'amitié. Merci à vous et bonne fin de journée.