



autosBus

moins de voitures autour des villes



www.autosbus.org – contact@autosbus.fr

Périurbains : faire les courses autrement

12/05/2020

Pendant le confinement, la façon de faire les courses a changé. Le drive et le télé-achat se sont emballés car ces formules limitent les risques de contagion. Cela se pratique de façon individuelle avec un déplacement en voiture pour aller chercher ses paquets ou en camionnette pour chaque livraison. Si on habite loin de la ville, les émissions de CO² restent aussi importantes qu'avant, sinon plus.



Des solutions plus locales se sont inventées et multipliées partout en France. Premier exemple : dix paniers de légumes sont achetés chaque semaine chez un producteur local et acheminés au village par une famille à tour de rôle. Second exemple : une dizaine de producteurs et commerçants locaux se groupent, ouvrent un site de télé-achat et préparent en commun les paniers achetés chaque semaine par trente habitants du village.

Dans ces deux exemples, les nouvelles solutions ont divisé par dix les risques de contagion et divisé par quatre les émissions de CO². Ces formules sont donc doublement vertueuses. Ont-elles des chances de perdurer ? – Oui, tant que la vigilance sanitaire restera une priorité, mais ensuite ? Ce serait dommage que l'individualisme redevienne la norme et que l'on oublie une fois de plus la crise climatique.

Comment faire pour initier, amplifier et perpétuer l'entraide entre voisins acheteurs, la coopération entre vendeurs locaux et la rencontre entre les deux ?

Le numérique est un moyen. Presque toutes les nouvelles formules de courses y ont recours. Il existe même une foison d'applications faites pour les voisins qui voudraient s'entraider. Ces applications cherchent à reproduire des communautés numériques comme celle qui a fait la réussite du covoiturage de longue distance. Malheureusement, ça fonctionne pas de la même façon pour grouper les courses en zone périurbaine. Il n'y a pas assez à gagner et les flux sont trop dispersés.

On devrait au contraire s'appuyer sur les petits groupes d'entraide de voisinage qui fonctionnent partout sans faire de bruit. On pourrait amplifier cette entraide spontanée en jouant sur la solidarité à l'échelle des villages. Dans le même temps, on pourrait pousser les producteurs et commerçants locaux à coopérer pour faciliter les courses et les livraisons groupées. Ces processus pourraient être accélérés grâce à des outils numériques conçus pour servir des groupes et non pas pour attirer des individus. L'intervention active des communes serait évidemment précieuse.



Les alternatives vertueuses aux courses traditionnelles, qui ont fleuri pendant le confinement, ne sont donc pas nécessairement condamnées à disparaître lorsque la vie reprendra son cours normal.

Présentation

autosBus

L'association autosBus regroupe des citoyens de Bourg-en-Bresse et de sa périphérie en vue de promouvoir l'écomobilité dans les déplacements ville-campagne. Il s'agit notamment de réduire l'usage de la voiture en solo pour les habitants périurbains. Depuis 2013, ses activités incluent une veille, de la recherche, des tests, des animations et des échanges avec les acteurs locaux.

Cette note

Cette note a été préparée pendant le confinement imposé par la crise du covid19. Il est rapidement apparu que le bouleversement des habitudes poussait à inventer toutes sortes de façons de faire les courses autrement, à la fois pour limiter les risques de contagion et venir en aide aux producteurs locaux. Cela s'est vu aussi bien à l'échelon local qu'à l'échelle de la planète. En voici trois exemples :

- dans son numéro de la quatrième semaine de confinement, un hebdomadaire local¹ cite quatre communes où se sont produits des changements dans les modes de commercialisation (marché de producteurs locaux, tournée de commerçants, paniers de produits locaux) ;
- à la troisième semaine de confinement, un média national affirme que « du fait des restrictions de circulation, une grande majorité de personnes se tourne désormais vers les commerces locaux, une situation qui pourrait initier un changement majeur dans les habitudes de consommation »² ;
- au même moment, six unions commerciales de Montréal mettent en place un service de livraison des paniers au domicile des acheteurs³.

Faire les courses autrement est un sujet d'actualité mais c'était déjà un enjeu avant la pandémie. Depuis sept ans, autosBus fait une veille sur la mobilité des périurbains et notamment sur la mobilité liée aux courses. Comme le montre l'Encadré 1, c'est un enjeu considérable bien qu'un peu oublié car on a souvent tendance à se focaliser sur les trajets domicile-travail.

Encadré 1 – Les courses second motif de déplacements des périurbains

En France, les achats sont le second motif des déplacements quotidiens (21%), juste après le travail (24%). En périphérie des villes moyennes, les achats se font très majoritairement en auto-solo et même à 88% pour les achats en grande surfaces. En grande majorité les périurbains déclarent qu'il leur serait impossible de faire autrement que de prendre leur voiture pour faire des grosses courses alimentaires (74%). C'est plus que pour aller au travail (65%). En périphérie des villes moyennes les habitants font un quart de leurs déplacements d'achat vers la ville-centre.

En ce qui concerne les achats en ligne, ils sont livrés à domicile quatre fois plus souvent que dans des points relais. En zone peu dense, 70% des trajets vers les points relais sont effectués en voiture⁴.

¹ Voix de l'Ain, édition de Bourg-en-Bresse, le 17/04/20.

² Source : https://theconversation.com/le-confinement-un-test-grandeur-nature-pour-les-circuits-courts-135666?utm_source=twitter&utm_medium=bylinetwitterbutton

³ Source : <https://montreal.ca/programmes/service-de-livraison-urbaine-offert-aux-commerçants>

⁴ Sources : Cerema, Groupama et Ipsos pour les données nationales
https://www.cerema.fr/system/files/product/publication/2019/09/fi3719_mobilite_commerce.pdf
<https://www.groupama.fr/nos-guides-et-publications/enquete-periurbains-mobilite>
<https://www.ipsos.com/sites/default/files/ct/news/documents/2019->

Le foisonnement actuel des initiatives liées aux courses sera-t-il passager ? En restera-t-il quelque chose une fois passée la crise sanitaire ? Et s'il en reste quelque chose, est-ce que cela aura de l'intérêt par rapport au dérèglement du climat, l'autre crise majeure dans laquelle est plongée l'humanité ? Ce sont les questions abordées dans cette note.

Ce travail a été fait dans l'urgence et méritera certainement d'être repensé tranquillement. Les commentaires sont donc bienvenus.

Il est basé sur une documentation accumulée depuis plusieurs années, sur des observations et entretiens récents et sur une simulation des différentes formules de courses alternatives dans une situation villageoise typique. Cette simulation est expliquée en annexe.

Les pages qui suivent présentent successivement :

- les critères à considérer pour juger les différentes manières de faire ses courses,
- les différentes formules de courses alternatives comparées entre elles et avec les courses habituelles,
- les perspectives de consolidation et de pérennisation des formules les plus vertueuses,
- les niveaux auxquels il faudrait travailler pour installer le changement.

Qu'est-ce qui compte ?

Cette section propose quatre critères pour comparer les différentes façons de faire les courses : réduction des risques de contagion, prix additionnel, flexibilité de l'achat et empreinte carbone. Ces critères ont été choisis parce qu'ils sont applicables à toutes les formes de courses, que les achats soient locaux ou mondialisés. Les circuits courts et la relocalisation sont des sujets qui mériteraient d'être également examinés mais ce n'est pas fait ici.

Réduction des risques de contagion

Les courses génèrent trois risques de contagion :

- croisements d'autres personnes sur le lieu d'achat ou dans la file d'attente qui se forme à l'entrée,
- paiement (manipulation de la monnaie ou du terminal de carte bancaire),
- manipulation des achats (et du chariot le cas échéant) sur le lieu de vente, à la caisse et à l'occasion du trajet.

Tous ces éléments sont à prendre en compte et ce sera fait plus loin par le biais d'une notation évidemment dépourvue de toute justification scientifique (voir annexe).

Prix additionnel

Les courses, ce sont des achats mis dans un cabas au marché, dans un sac chez un commerçant, dans un caddie de grande distribution ou dans un panier chez un producteur local. On utilisera ici le terme 'panier' pour englober toutes ces pratiques et on supposera que ce panier a une valeur moyenne de 60 euros⁵.

Un acheteur cherche à obtenir son panier pour le meilleur prix ou pour le meilleur rapport qualité-prix. Il choisit pour cela son lieu d'achat et les produits à acheter. Ce genre de choix ne sera pas examiné ici. On comparera seulement le prix additionnel, c'est-à-dire :

- le coût des déplacements en voiture pour se rendre au lieu d'achat ou au point relai,
- le forfait facturé par le vendeur pour la livraison du panier,

[10/ipsos_transdev_mobilites_en_regions.pdf](#)

⁵ C'est la valeur moyenne d'un panier télé-acheté en France

- le forfait facturé par le vendeur pour la préparation du panier.

Flexibilité de l'achat

En faisant ses courses avec sa propre voiture, il est possible d'aller à la boulangerie tôt le matin ou dans une grande surface à 20h30 ou encore de courir en ville chercher l'outil qui manque pour finir un bricolage. Ces libertés sont regroupées sous le terme de flexibilité d'achat et considérées selon trois sous-critères :

- libre choix du jour de l'achat ou de la livraison
- libre choix de l'heure de l'achat ou de la commande
- liberté de faire une course décidée à la dernière minute

À nouveau, ces éléments seront pris en compte par le biais d'une notation subjective (voir annexe).

Empreinte carbone

On supposera que l'empreinte carbone du panier est la même au moment où il quitte le lieu d'achat, quelle que soit la formule de courses examinée⁶. C'est la même simplification que celle qui vient d'être faite à propos des prix et de la qualité. Les comparaisons d'empreinte carbone vont donc porter sur les points suivants uniquement :

- CO² émis par les déplacements en voiture pour se rendre au lieu d'achat ou à un point relais,
- CO² émis par la livraison du panier à domicile ou dans un point relais.

Qu'est-ce qui devrait compter et quand ?

Si les pratiques de courses alternatives ont fleuri pendant la période de confinement, c'est qu'elles étaient poussées par le souci d'éviter la contagion, particulièrement pour les personnes vulnérables⁷.

À partir du déconfinement, il va y avoir une période de vigilance de plusieurs mois avant l'arrivée des vaccins (Tableau 1, Colonne 3). Durant cette période, le souci d'éviter la contagion va continuer de peser fortement sur les pratiques d'achat.

Ensuite viendra la période d'après-crise sanitaire dans laquelle les risques de contagion resteront peut-être une préoccupation sans toutefois déterminer la façon de faire les courses.

⁶ F De Koninck adopte la même convention dans une étude qui va être citée plusieurs fois ci-après : <https://fr.forumviesmobiles.org/video/2016/04/22/achat-en-ligne-et-reduction-des-deplacements-quels-effets-en-milieu-urbain-et-periurbain-3214>

⁷ Le motif de soutien aux producteurs locaux a été également important mais il n'entre pas dans le cadre de cette étude.

Tableau 1 – Les priorités vont évoluer

Périodes Priorités	Confinement	Vigilance	Après crise (sanitaire)
Risques de contagion	xxx	xxx	/
Prix additionnel	x	xx	xxx
Flexibilité de l'achat	x	xx	xxx
Empreinte carbone	/	/	xxx

La recherche du meilleur prix et le besoin de flexibilité ont perdu de l'importance durant le confinement mais ces critères vont retrouver progressivement la place prépondérante qu'ils occupaient avant la crise sanitaire⁸.

Qu'en est-il de l'empreinte carbone ? En ce qui concerne le covoiturage, les travaux sociologiques⁹ montrent que l'environnement n'est pas encore une vraie motivation. En grande majorité, les gens covoiturent pour faire des économies ou rendre service à des collègues et connaissances, exceptionnellement pour protéger la planète. On ne dispose pas des mêmes études à propos des courses mais on peut raisonnablement transposer ce que l'on sait du covoiturage : l'empreinte carbone ne compte presque pas dans les choix des gens. Il est très probable que les émissions de CO² passent encore plus à l'arrière-plan pendant la pandémie. Pourtant la crise climatique persiste et continuera de s'aggraver après la fin de la crise sanitaire. À une échéance qu'on ne connaît pas encore, l'empreinte carbone finira par s'imposer comme un point essentiel dans la comparaison des modalités d'achat.

Quelles formules ?

Plusieurs formules de courses alternatives vont être maintenant comparées aux courses habituelles : la livraison collaborative groupée, l'auto-service (*drive*) individuel ou groupé, et le télé-achat livré à domicile, livré à un point relai ou livré par un voisin.

Avant d'examiner ces formules, on va d'abord dire quelques mots des courses habituelles et de deux formules alternatives qui ont été écartées (tournées de vente et achat collaboratif).

Courses habituelles

Comme on l'a vu plus haut (Encadré 1), les périurbains font un quart de leurs déplacements d'achat vers la ville centre, presque exclusivement en voiture. Étonnamment, c'est aussi la voiture qui sert aux courses de proximité dans les commerces locaux alors que la marche et le vélo seraient souvent possibles¹⁰. Plus que d'autres, les périurbains cherchent à diminuer les temps de trajet en chaînant plusieurs déplacements, notamment des conduites d'enfants ou de parents. Cela remplit un peu les voitures mais il est rare que les courses soient réellement faites à plusieurs.

Si l'on a cherché des alternatives aux courses habituelles, c'est parce que ces dernières créent une multitude de risques de contagion. Les croisements avec d'autres personnes se comptent par dizaines dans une rue commerçante animée et par centaines dans un centre commercial aux heures de pointe ou sur un beau marché comme celui de Bourg-en-Bresse. Les risques

⁸ Van De Walle (notes précédentes)

⁹ Adélé, S. (2016) Les services innovants de mobilité partagée à la loupe de la recherche en sciences humaines. Le cas du covoiturage dynamique. TEC, 223, 2-8. Non accessible en ligne.

¹⁰ Source : <https://www.autosbus.org/sites/default/files/D%C3%A9placements%20BeB.pdf>

proviennent aussi de la manipulation des achats, de la monnaie et de la saisie des codes de carte bancaire.

Tournée de vente (*formule écartée*)

Les tournées des commerçants dans les villages étaient fréquentes et variées avant l'avènement du tout-voiture quand une bonne proportion des consommateurs restait présente au village en permanence. Elles ont fortement reculé depuis que les territoires périurbains se vident durant la journée. Le confinement redonne de l'intérêt à ce mode de commerce (Encadré 2). Cependant, il y a fort à craindre que villages et lotissements se vident à nouveau après la parenthèse du confinement, ce qui sapera la rentabilité des tournées de vente. C'est pourquoi cette formule ne sera donc pas examinée dans les pages qui suivent.

Encadré 2 – La tournée du boulanger à Arbigny (01)



Achat collaboratif (*formule écartée*)

Une autre formule de courses également écartée est celle des achats collaboratifs. Cette pratique consiste à emmener les listes de courses de plusieurs personnes, à faire leurs achats en rayon et à les payer en caisse, puis à livrer les paniers à domicile et à se faire rembourser. Les achats collaboratifs ont explosé durant le confinement en passant par les réseaux relationnels préexistants. Ils ont quelquefois été organisés par la municipalité au bénéfice des habitants les plus vulnérables, comme dans l'exemple de Courmangoux (Encadré 3).

Encadré 3 – Les achats collaboratifs à Courmangoux (01)

Courmangoux est un village de 500 habitants situé à 22 km de Bourg-en-Bresse. La population se répartit entre plusieurs hameaux distants d'environ 1 km les uns des autres.

À l'arrivée du confinement, la municipalité a désigné dans chaque hameau un ou plusieurs bénévoles avec mission de rencontrer les personnes les plus vulnérables et de leur proposer de l'aide. Ainsi, dans un des hameaux, un bénévole a contacté cinq de ses voisins immédiats et trois d'entre eux lui ont confié leur liste d'achats pour les courses hebdomadaires. Ces courses ont été faites dans un supermarché distant de 11 kilomètres, y compris une fois sous forme d'auto-service (*drive*). Le même bénévole a également fait des achats chez des producteurs locaux et en a fait profiter les mêmes voisins.

De son point de vue, ces achats collaboratifs demandent beaucoup de temps et posent des problèmes d'interprétation de la liste de courses qui peuvent devenir décourageants. C'est pourquoi cette forme d'entraide ne durera probablement pas après le confinement. En revanche, les achats groupés aux producteurs locaux sont beaucoup plus simples et pourraient perdurer.

Le cas des achats collaboratifs de Courmangoux est typique de ce qui s'est passé dans plusieurs villages de notre territoire. La formule a fonctionné par solidarité mais elle est lourde et peut créer des complications relationnelles. Elle sera difficile à faire perdurer après la crise sanitaire.

Ce constat rejoint celui qui a été fait à l'issue d'une expérience pilote d'achats collaboratifs réalisée à Bourg-en-Bresse et Châlons-en-Champagne (Encadré 4). C'est aussi la conclusion d'une étude nationale récente¹¹ qui juge que les achats pour autrui prennent trop de temps par rapport à leurs avantages économiques, c'est-à-dire l'économie des coûts de déplacement.

Encadré 4 – Leçons d'une expérience pilote d'achats collaboratifs

En 2017, la start-up 'Courseur' a lancé un test d'achats collaboratifs en coopération avec deux magasins Leader Price à Bourg-en-Bresse et Châlons-en-Champagne.

Les clients faisant régulièrement leurs achats dans ces magasins ont été invités à rendre service à d'autres personnes moyennant indemnité. Ils ont été appelés 'courseurs' et se sont inscrits sur une plateforme accessible en ligne en indiquant leur jour d'achat habituel et leur lieu de résidence. Une personne voulant éviter un déplacement en ville pouvait chercher un courseur dont l'horaire et l'itinéraire lui convenaient. L'acheteur faisait alors sa liste de course en ligne sur la base des produits disponibles au magasin. Le courseur recevait la liste de courses, prenait les produits en rayon, les passait à la caisse et les livrait à domicile. L'acheteur pouvait alors vérifier et valider ses courses, ce qui déclenchait le paiement du commerçant et l'indemnisation du courseur. L'indemnité du courseur était de l'ordre de 5 à 8 euros pour un panier de 25 à 60 euros, une somme à mettre en relation avec le coût d'un aller-retour de 15 kilomètres en voiture qui est de l'ordre de 10 euros.

L'expérience n'a pas été poursuivie et la start-up a réorienté ses activités. Une des leçons de cette expérience est que la prise en charge de la liste de courses de quelqu'un d'autre est quelque chose de compliqué.

¹¹ The Shift Project (2017) Décarboner la mobilité dans les zones de moyenne densité.
<https://theshiftproject.org/article/publication-du-rapport-decarboner-la-mobilite-dans-les-zones-de-moyenne-densite-cest-possible/>

Livraison collaborative groupée

À partir d'ici, on va présenter les formules de courses alternatives qui vont être comparées de façon détaillée. La première d'entre elles sera appelée ici 'livraison collaborative groupée'. Elle ressemble fort à l'achat collaboratif mais elle contourne le problème de la liste de courses. Cette forme d'entraide se pratique depuis toujours entre voisins à l'échelle de quelques personnes, en particulier pour grouper les achats chez les producteurs locaux et les acheminer en une seule voiture. Elle a explosé pendant le confinement, aussi bien en ville qu'en périphérie. Les modalités sont multiples :

- Chaque acheteur passe commande au vendeur par téléphone, texto, appli ou même sur un post-it remis à la personne organisatrice, celle qui s'occupe de l'achat groupé.
- Chaque acheteur paie son panier, soit en ligne, soit avec un chèque remis à la personne organisatrice, exceptionnellement en remboursant cette dernière si elle a fait l'avance d'argent.
- Le vendeur prépare tous les paniers.
- La personne organisatrice se déplace chez le vendeur et ramène les paniers. Si les achats sont importants, le vendeur peut proposer une livraison.
- La répartition est faite par la personne organisatrice à son domicile ou aux domiciles des voisins.

À l'inverse de l'achat collaboratif la personne organisatrice ne fait pas les courses pour ses voisins. Elle s'occupe seulement de collecter et de répartir les paniers. Les problèmes générés par les listes de courses ne se posent donc pas.

Dans tous les cas il s'agit d'entraide bénévole avec, assez souvent, un tour de rôle pour l'organisation. S'agissant d'une activité informelle, on ne trouve pas d'études ni de statistiques pour la décrire, mais l'exemple qui suit en donne une image (Encadré 5)

Encadré 5 – Achats groupés à Journans (01)

Journans est un village de 400 habitants situé à 13 kilomètres de Bourg-en-Bresse. C'est un village périurbain typique sous de nombreux aspects mais la vie associative et l'entraide y sont particulièrement dynamiques.

Avant le confinement, dix familles du village avaient l'habitude d'acheter chaque semaine un panier de légumes chez un producteur local distant de 7 kilomètres. Certains s'entraidaient déjà, par groupes de deux ou trois pour aller chercher leurs paniers. Le confinement a rapidement poussé les dix familles à se regrouper. Les tours de rôle se sont organisés dans un groupe WhatsApp créé spécialement à cet effet. Chaque acheteur passe sa commande au producteur local par texto et remet un chèque et un sac de courses à la personne qui fait le trajet. Cette dernière dépose les sacs aux domiciles des acheteurs.

Avant le confinement, quelques voisins faisaient régulièrement des commandes de farine chez un producteur local distant de 25 kilomètres. Pendant le confinement, ils ont pensé à en faire profiter d'autres gens du village. La proposition a été diffusée sur une liste d'entraide solidaire de soixante personnes qui existait depuis 2017. En quelques jours quinze familles ont commandé 150 kilos de farine. La personne organisatrice a fait le trajet, l'avance d'agent et la répartition à son domicile.

Avant le confinement, un autre habitant avait l'habitude d'acheter du vin chez un producteur local distant de 25 kilomètres. Il proposait à chaque fois d'en faire profiter quelques amis voisins. Constatant le succès des achats groupés pendant le confinement, il a fait une proposition diffusée sur la liste d'entraide solidaire. En quelques jours, dix familles ont commandé une centaine de bouteilles et le producteur a proposé de faire la livraison. Les acheteurs ont remis leur chèque à la personne organisatrice qui a fait la répartition chez elle.

Il y a plusieurs enseignements à tirer de l'exemple de Journans. Tout d'abord, de multiples petits réseaux d'entraide fonctionnaient sans faire de bruit en se limitant à quelques amis voisins. Ensuite, ces réseaux se sont naturellement mobilisés pour adapter l'entraide aux circonstances du confinement. Ces deux leçons ont très certainement une portée générale pour l'ensemble des territoires périurbains. La troisième leçon est plus spécifique : du fait de la préexistence d'une liste d'entraide solidaire efficace, la formule de livraison collaborative a pu être démultipliée de façon considérable en très peu de temps et avec très peu d'efforts. On reviendra plus loin sur le système d'entraide villageoise qui a permis cette réussite (Encadré 8).

Auto-service individuel (*drive*)

Avec la formule de l'auto-service¹², l'acheteur fait sa commande et son paiement en ligne avec une totale liberté d'horaire. L'acheteur choisit un créneau horaire pour la livraison, typiquement le lendemain. Le vendeur prépare le panier. L'acheteur se rend chez le vendeur et récupère son panier. L'usage du terme *drive* suggère que le panier est remis sur le parking et non pas dans le magasin. On emploiera ici le terme auto-service au sens plus large d'un déplacement en voiture pour récupérer un panier acheté et payé à l'avance.

Avant la crise sanitaire l'auto-service était une des formes de commerce les plus en vogue à l'échelon national avec une augmentation de l'ordre de 10% par an et plus de 5 000 points de livraison en France¹³. À présent, cette pratique est devenue encore plus attractive car elle réduit à presque zéro les risques de contagion. Elle a donc explosé¹⁴ au point qu'il est parfois devenu difficile d'obtenir un créneau horaire pour la livraison d'une commande.

L'auto-service fonctionnait presque exclusivement dans la grande distribution mais la crise sanitaire a propulsé son usage pour les achats chez les producteurs et commerçants locaux. Un bel exemple est présenté dans l'Encadré 6.

Avant la crise, la principale motivation des clients de l'auto-service était le gain de temps et la flexibilité, les deux tiers des acheteurs appréciant de pouvoir faire leurs commandes et récupérer rapidement leurs paniers aux moments de leur choix.

L'auto-service se pratique individuellement. La formule impose de faire un trajet avec sa voiture comme pour les courses habituelles et elle occasionne donc un coût de déplacement. Est-ce que le vendeur fait payer un supplément pour la préparation du panier ? Une étude fiable montre que ce n'était pas le cas de la grande distribution en 2018¹⁵, certains paniers étant même moins chers en auto-service qu'en magasin. Peut-être que l'achat en ligne et la préparation des paniers ne coûte finalement pas plus cher que la mise en rayon et l'accueil des clients en caisse. Peut-être aussi que les enseignes ont réduit leur marge sur l'auto-service pour gagner des parts d'un marché prometteur. La seconde explication semble confirmée par le fait que certaines enseignes ajoutent maintenant un forfait de frais de préparation¹⁶.

¹² Le mot composé 'auto-service' ne se trouve ni dans le dictionnaire ni dans les moteurs de recherche, mais il mériterait d'exister. Les québécois montrent la voie en faisant exister beaucoup de jolies nouveautés (courriel, auto-solo, ...)

¹³ <https://www.budget-box.com/actualites-etudes-insights-detail-succes-du-drive-acceleration-de-la-livraison-services-davenir-les-dernieres-tendances-du-e-commerce--8.html> et <https://www.lefigaro.fr/conso/les-francais-grands-adeptes-du-drive-20190525>

¹⁴ 30% d'augmentation soudaine – source <https://www.lesechos.fr/industrie-services/conso-distribution/le-commerce-grand-gagnant-de-la-crise-du-coronavirus-1185404>

¹⁵ <https://www.quechoisir.org/actualite-supermarche-le-palmares-des-enseignes-de-la-grande-distribution-n21349/>

¹⁶ Par exemple 4,5 € chez Carrefour, mais c'est temporairement offert à la date de rédaction de cette note. Un forfait de 4,5 € représente environ 7% du prix pour un panier de 60 euros.

Encadré 6 – Auto-service de proximité à Lormes (58)

Lormes est un village de 1300 habitants dans la Nièvre dans lequel se trouve un EHPAD particulièrement dynamique. Début 2019, des discussions entre les membres du personnel ont fait émerger l'idée de paniers de produits locaux dans un souci de renforcer le lien social entre résidents et personnel de la maison de retraite et habitants du territoire.

Le projet s'est accéléré en avril 2020 lors de la crise sanitaire. Il a alors été vu comme une manière d'aider les soignants de l'EHPAD et de l'hôpital voisin à faire leurs courses de première nécessité tout en limitant leurs déplacements et les risques de contagion. La municipalité s'est fortement impliquée et le projet a débuté sur le principe de l'auto-service¹⁷. Le service est ouvert à tous les habitants de la commune et des villages alentours. Les acheteurs peuvent faire leurs courses et les payer en ligne dans les boutiques virtuelles de dix commerçants et producteurs locaux. Ces derniers préparent les paniers et les remettent au point de livraison (magasin d'épicerie fine 'A côté' au centre de Lormes). Les différents achats d'une même personne sont regroupés dans une ou plusieurs cagettes et livrées les jeudis et vendredis en milieu de journée. À la cinquième semaine du confinement, il y avait une centaine d'inscrits et une trentaine de paniers par semaine pour un chiffre d'affaires hebdomadaire de 1500 euros. Des livraisons collaboratives sont organisées pour les villages voisins. Des canaux et créneaux de distribution dédiés sont envisagés pour faciliter les courses des soignants.

Les commandes en ligne sont gérées sur la plateforme Cagette.net, qui existe depuis 2013 et qui regroupe plus de 1500 producteurs, d'où le nom de 'Cagette lormoise' qui a été choisi. Un guide a été mis en ligne pour ceux qui voudraient reproduire cette initiative¹⁸.

Auto-service groupé

Les achats en auto-service individuel se sont emballés pendant le confinement. Ne pourrait-on pas les grouper grâce à une entraide de voisinage ? On bénéficierait ainsi des avantages de l'auto-service, flexibilité de l'achat et faible risque de contagion, tout en partageant le coût du déplacement grâce à un tour de rôle.

En principe, la formule serait simple. Chacun des voisins ferait sa commande et son paiement en ligne. Toutes les commandes seraient faites le même jour et tous les voisins demanderaient une livraison le lendemain. La personne organisatrice collecterait les numéros de commande, récupérerait tous les paniers et ferait la répartition en rentrant au village.

Deux tentatives faites en périphérie de Bourg-en-Bresse pendant le confinement ont échoué. Les systèmes de prise de commande ne laissent aucune possibilité de coordonner plusieurs acheteurs. Il faut donc s'efforcer de passer toutes les commandes à peu près en même temps, ce qui est très contraignant, et compter ensuite sur le hasard pour obtenir des créneaux de livraisons compatibles. Or la crise mettant les systèmes de commande sous tension, le hasard a mal fait les choses et les tentatives de groupement ont échoué.

On retiendra cependant cette formule dans la suite de cette note car il suffirait de tout petits aménagements dans les systèmes de commande en ligne pour la rendre efficace.

¹⁷ L'appellation *drive*, utilisée au début, a ensuite été abandonnée car les acheteurs entrent récupérer leur panier au magasin.

¹⁸ https://www.vraimentvraiment.com/media/pages/voila-voila/-179520484-1586958875/vv_panier-de-proximite_mode-d-emploi.pdf

Télé-achats livrés à domicile

Les achats en ligne sont en forte croissance depuis plus de dix ans avec une augmentation de l'ordre de 10% par an¹⁹. Cette croissance s'est brusquement accélérée durant le confinement pour les sites de vente qui sont restés ouverts²⁰.

À côté des poids lourds du secteur (Amazon, Cdiscount et Fnac-Darty), des initiatives locales ont également vu le jour. Ainsi, dans l'exemple de Lormes (Encadré 6), les commerçants et producteurs locaux proposent une livraison à domicile en complément de l'auto-service créé pendant le confinement.

Habituellement, les motivations des acheteurs en ligne sont les suivantes :

- trouver, grâce aux moteurs de recherche des choses qui sont difficiles à trouver autrement,
- acheter facilement et rapidement tout ce qui est téléchargeable,
- gagner du temps en faisant les achats-corrivées sans se déplacer, quitte à flâner plus longtemps en ville pour les achats-plaisirs²¹.

La grande majorité des achats en ligne sont livrés à domicile. Pour le vendeur, le coût d'une livraison à domicile dans une grande ville est compris entre 15 et 20 euros²². C'est probablement encore plus cher pour une livraison en périurbain. Toutefois, le vendeur ne facture pas la totalité de ce coût à l'acheteur. Les forfaits de livraison sont de l'ordre de 5 euros pour un panier de 60 euros. La livraison est offerte si le panier dépasse un seuil de l'ordre de 100 euros mais elle coûte plus cher pour une livraison en urgence²³.

Télé-achats livrés à un point relai

Les achats en ligne peuvent être livrés dans des points relais, le plus souvent en option avec une réduction sur le coût de livraison. Cette forme de livraison est semble-t-il minoritaire (de l'ordre de 20% des achats en ligne) même si la plupart des téléacheteurs l'ont déjà pratiquée une fois ou l'autre.

Il y aurait près de 10 000 points-relais en France. Ce sont le plus souvent des commerces indépendants travaillant pour plusieurs transporteurs, lesquels travaillent eux-mêmes pour plusieurs vendeurs. Les commerçants qui jouent le rôle de points relais reçoivent une rémunération de l'ordre de 50 cts par colis. À ce prix, leur intérêt économique direct est souvent dérisoire mais l'activité de point relai a le mérite d'attirer plus de clients dans le magasin²⁴.

Le point relai donne plus de flexibilité que la livraison à domicile car il n'y a pas de rendez-vous à fixer pour la livraison à la maison ni de risque de rater le rendez-vous si l'on doit s'absenter, ce qui complique beaucoup la suite du processus.

Tous les périurbains savent que le réseau des points relais dessert mal les territoires peu denses²⁵. Le retrait impose donc de se déplacer, le plus souvent vers la ville-centre et

¹⁹ Deconinck, cité page 4

²⁰ Source <https://www.ecommercemag.fr/Thematique/retail-1220/Breves/boom-e-commerce-maintiendra-post-Covid-348638.htm>

²¹ Deconinck, cité page 4

²² Source : <https://www.lesechos.fr/industrie-services/conso-distribution/le-prix-de-la-livraison-principal-frein-au-e-commerce-alimentaire-1124935>

²³ Source : <https://socialcompare.com/fr/comparison/se-faire-livrer-ses-courses-alimentaires-a-domicile>

²⁴ Source : <http://www.slate.fr/story/170244/point-relais-angle-mort-consommation-en-ligne-amazon-prestation-service-livraison-petits-commerçants>

²⁵ Deconinck, cité page 4

évidemment en voiture²⁶. Cependant il est facile d'inclure ce déplacement dans un trajet fait pour plusieurs motifs.

Télé-achat livré par un voisin

Si l'on se met à la place du vendeur, la livraison coûte cher et son coût ne peut être que très partiellement facturé à l'acheteur. D'où l'idée de déposer les paniers dans un point relais et de les faire livrer à domicile par des particuliers. Beaucoup de start-up se sont placées sur ce créneau, souvent pour des livraisons en ville et à vélo, par exemple : Stuart, Tousfacteurs, You2you, Relayed, Shopopop, Urb-it, Cocolis²⁷.

Cette formule est connue sous le nom de 'livraison collaborative', une appellation qui peut être usurpée quand le livreur est un auto-entrepreneur soi-disant indépendant comme le sont les chauffeurs d'Uber. En revanche, elle ferait sens pour les courses des périurbains si la livraison était faite par un voisin à l'occasion de son déplacement pendulaire quotidien. C'était par exemple l'intention affichée par You2you lors de sa création en 2015. Cependant, une visite récente sur le site de cette plateforme montre que sa cible est devenue la livraison en ville par des coursiers semi-professionnels. Sauf erreur, on ne trouve pas à ce jour d'exemple de livraison véritablement collaborative en zone périurbaine.

On retiendra cependant cette formule dans la suite de cette note car si les plateformes numériques n'ont pas réussi à la mettre en œuvre, elle pourrait peut-être fonctionner à partir d'une entraide de voisinage. Dans ce cas, l'acheteur passerait une annonce sur une liste d'entraide villageoise, du genre « qui pourrait ramener mon colis en attente au point relais x (en sortie de ville sur l'itinéraire des déplacements pendulaires) ? ».

Quelles sont les meilleures formules ?

La comparaison des différentes formules se fait ci-après en simulant une situation dans laquelle sept ménages périurbains voisins font sept achats dans la ville-centre. Voici les grandes lignes de cette situation (les détails sont présentés en annexe) :

- sept ménages voisins font leurs courses le même jour ou à quelques jours d'écart,
- leurs achats proviennent de la ville-centre, située à 15 kilomètres,
- leurs paniers ont un prix de 60 euros en moyenne,
- lorsqu'ils font leurs courses individuellement, un tiers d'entre eux enchaînent plusieurs déplacements (travail + courses, course + visite, conduite + course, etc.),
- dans les cas de télé-achat, les livreurs économisent un tiers de la distance en groupant les livraisons de plusieurs clients,
- il existe un point relais en sortie de ville à 12 kilomètres de la résidence des acheteurs²⁸.

Le Tableau 2 donne une description résumée des six formules de courses alternatives qui sont comparées entre elles et avec les courses habituelles. Les formules alternatives reposent généralement sur le numérique, avec une commande préalable passée et payée en ligne. La livraison collaborative groupée peut faire exception, par exemple avec une commande passée par texto à un producteur local ou un chèque au nom du vendeur remis à la personne qui fait la livraison. Dans toutes les formules alternatives c'est le vendeur qui prépare le panier. Les

²⁶ Un test à Montréal (2020) : livraison des achats en ligne dans des casiers intelligents qui s'ouvrent avec un code reçu par texto Source : <https://www.journaldemontreal.com/2020/01/28/empêcher-les-vols-de-colis-et-les-echecs-de-livraison>

²⁷ <http://www.bs-conseils.fr/index.php/2018/04/17/nouvelle-voie-pour-la-distribution-du-dernier-kilometre/>

²⁸ Tous les aspects de cette situation sont habituels sauf ce dernier point qui peu invraisemblable car les zones périurbaines sont mal couvertes par les points relais.

formules se distinguent surtout entre elles par l'acheminement du panier, assuré par l'acheteur, par la personne organisatrice ou par un livreur.

Tableau 2 – Les formules de courses examinées – description résumée

	Courses habituelles	Livraison collaborative groupée	Auto-service individuel (<i>drive</i>)	Auto-service groupé	Télé-achat livré à domicile	Télé-achat livré à un point relais	Télé-achat livré par un voisin
Qui passe la commande ?	/	client	client	client	client	client	client
comment ?	/	tel/texto	en ligne	en ligne	en ligne	en ligne	en ligne
Qui prépare le panier ?	client	vendeur	vendeur	vendeur	vendeur	vendeur	vendeur
Qui paie le vendeur ?	client	organisateur	client	client	client	client	client
comment ?	en caisse	chèque	en ligne	en ligne	en ligne	en ligne	en ligne
Qui achemine le panier ?	client	organisateur	client	organisateur	vendeur	vendeur/client	voisin

Le Tableau 3 compare toutes les formules de courses selon les quatre critères présentés à la section précédente :

- les risques de contagion sont une addition des personnes croisées, des produits touchés et des écrans touchés par les sept acheteurs,
- sachant que le prix total des sept paniers est de 420 euros (7 x 60), le prix additionnel est celui des déplacements en voiture et des forfaits de préparation et de livraison des paniers,
- la flexibilité de l'achat est notée de 0 à 5 en appréciant la liberté de choix du jour de livraison, l'amplitude horaire disponible pour la commande et la possibilité de faire les courses à la dernière minute,
- enfin, l'empreinte carbone est estimée d'après le nombre total de kilomètres parcourus par les acheteurs et les livreurs (elle ne prend pas en compte la production des achats et leur acheminement éventuel jusqu'au territoire).

Tableau 3 – Comparaison des formules de courses

		Courses habituelles	Livraison collaborative groupée	Auto-service individuel (<i>drive</i>)	Auto-service groupé	Télé-achat livré à domicile	Télé-achat livré à un point relais	Télé-achat livré par un voisin
Risques de contagion	<i>nb de contacts</i>	259	25	39	25	39	39	28
Prix additionnel	<i>euros</i>	42	9	77	44	35	51	18
Flexibilité de l'achat	<i>note 0 à 5</i>	5	2	3	2	4	3	3
Empreinte carbone	<i>kilos de CO²</i>	17	4	17	4	23	18	5

Sept voisins périurbains achètent chacun un panier de produits provenant de la ville-centre située à 15 kilomètres – Modes de calcul expliqués en annexe

Si l'on se réfère au Tableau 1, la priorité devrait continuer d'aller à l'évitement des risques de contagion dans les prochains mois (période de vigilance). De ce point de vue, toutes les formules alternatives sont bien meilleures que les courses habituelles mais les meilleures des meilleures formules sont celles qui reposent sur le voisinage pour assurer l'acheminement des courses.

Après la fin de la crise sanitaire, les critères de prix et de flexibilité retrouveront leur importance et celui de l'empreinte carbone devrait devenir primordial. De ce dernier point de vue, les meilleures formules sont à nouveau celles qui reposent sur le voisinage.

Que ce soit dans l'immédiat ou à plus long terme, les formules de livraison des courses par le voisinage sont les plus vertueuses. En revanche, ce sont les moins flexibles et on pourrait donc craindre que le retour à la vie normale ne les fasse rapidement disparaître. Cependant, le fait

qu'elles aient fleuri pendant le confinement donne une chance de les perpétuer si l'on trouve les bons mécanismes pour y parvenir.

Entraide et coopération : comment les consolider ?

Les règles des courses habituelles sont l'individualisme des acheteurs et la concurrence des vendeurs. Plusieurs motivations consolident ce système. Du côté des consommateurs, ce sont le besoin de flexibilité, la recherche du meilleur rapport qualité-prix ou le plaisir du shopping. Du côté des vendeurs, la survie économique est presque toujours une affaire de positionnement concurrentiel. Dans ce contexte, l'entraide entre voisins acheteurs, les listes d'entraide villageoises et la coopération entre producteurs et vendeurs locaux ressemblent à de l'exotisme, sinon à de l'utopie.

Pourtant, les courses habituelles ont des inconvénients pour les acheteurs (temps perdu en courses-corrées et coût du déplacement en auto-solo), pour les vendeurs (difficulté de fidéliser les clients) et pour la société (grandes distances d'approvisionnement, non-résilience des territoires, dépérissement des centres-villes). De plus, l'argument de l'utopie tombe du fait que les formules d'entraide entre acheteurs et de coopération entre vendeurs se sont développées à vue d'œil à l'occasion de la crise sanitaire.

Comment faire en sorte que le soufflé ne retombe quand la société reprendra son cours habituel, ... et individualiste ?

Initier, amplifier et consolider l'entraide entre voisins acheteurs

L'entraide entre quelques voisins permet facilement de grouper les achats chez un producteur local et d'acheminer les paniers dans un seul véhicule. Cette pratique pourrait facilement s'étendre aux courses-corrées de la grande distribution si l'on pouvait faciliter l'auto-service groupé.

Du point de vue des voisins acheteurs, ces formules représentent une perte de liberté (contrainte sur le jour de livraison, pas de courses de dernière minute) mais les contraintes sont largement compensées par leurs avantages : temps gagné, déplacements évités, convivialité de voisinage.

Cependant, la formule repose essentiellement sur la bonne volonté de la personne qui va initier le regroupement des voisins et organiser leurs achats. Cette personne est évidemment bénévole. Même si un tour de rôle s'instaure pour les livraisons, il faut que quelqu'un se préoccupe de faire perdurer l'entraide. Dans l'exemple de Journans (Encadré 5), trois personnes ont organisé des livraisons collaboratives groupées. Elles avaient toutes en commun de faire régulièrement leurs achats chez le même vendeur et d'être prêtes à faire le déplacement quoi qu'il arrive, même en l'absence de groupement. Proposer une entraide à leurs voisins représentait pour elles une petite charge supplémentaire largement compensée par le plaisir de la convivialité et par la perspective de temps gagné si un tour de rôle pouvait s'organiser. Le mécanisme qui explique ce genre d'engagement d'une personne organisatrice est bien connu et s'appelle « l'intérêt spécial » (Encadré 7).

Dans l'exemple de Journans (Encadré 5), les achats groupés chez les producteurs locaux avaient déjà été initiés avant la crise sanitaire par des personnes y ayant un 'intérêt spécial'.

L'originalité de cet exemple tient à ce que ces tout petits groupes se sont fortement et brusquement élargis. Cela a été rendu possible parce qu'il existait au préalable un large système d'entraide solidaire dont on va reparler plus loin (Encadré 8).

Encadré 7 – ‘Intérêt spécial’ à lancer une action de groupe

Il arrive que plusieurs personnes aient intérêt à agir ensemble mais qu’aucune d’entre elles n’en prenne l’initiative et que l’individualisme persiste, même s’il est contre-productif. Par exemple, des voisins conduisent leurs enfants à l’école en voiture tous les jours alors qu’ils gagneraient collectivement beaucoup de temps en groupant les conduites avec un tour de rôle, voire en créant un cyclobus. Ce paradoxe est désespérément fréquent. Quand on parvient à en sortir et à initier une action de groupe, qu’est-ce qui se passe ?

Le mécanisme est presque toujours le même : une personne est particulièrement intéressée par le groupement et elle peut facilement convaincre des proches d’y participer. Par exemple, la famille qui conduit régulièrement plusieurs enfants à différentes activités sportives proposera d’organiser des tours de rôle tandis que les parents d’un enfant unique ressentiront beaucoup moins d’urgence à le faire, même s’ils y ont également à y gagner.

Ce mécanisme fonctionne très bien dans les petits groupes parce que l’entraide est informelle et que l’organisation est légère. Plus le groupe s’élargit, plus l’organisation se complique, mais l’élargissement du groupe pose aussi un problème redoutable, celui des ‘passagers clandestins’. Les membres d’un petit groupe peuvent facilement vérifier que chacun prend sa juste part dans les tours de rôle ou autres efforts d’organisation. En revanche, cela devient difficile dans un grand groupe où certains vont inmanquablement profiter des avantages sans prendre leur part des efforts. À mesure qu’elle s’élargit, l’action de groupe risque donc de s’essouffler à moins que d’autres mécanismes soient mis en œuvre pour la consolider²⁹.

Initier des coopérations entre vendeurs

Il est assez facile d’enclencher une coopération entre quelques producteurs et/ou commerçants locaux de façon à offrir collectivement un plus grand choix de produits aux acheteurs et donc à attirer plus d’acheteurs. Cela a fonctionné depuis la nuit des temps sur les marchés mais c’est aussi compatible avec les formules de courses alternatives. En voici deux exemples :

- Une Amap à Sainte Bénigne (01) a été par des maraîchers. Les fondateurs ont cherché à élargir la gamme des produits proposés en coopérant avec d’autres producteurs partageant leurs valeurs. Les paniers hebdomadaires peuvent désormais inclure bière, farine, fromage de chèvres, huile, fruits, œufs, pain, produits laitiers viande et volailles.
- Dans l’exemple de Lormes (Encadré 6), la plupart des producteurs et commerçants locaux se sont facilement engagés dans le système d’auto-service créé à l’occasion de la crise sanitaire.

Du point de vue des vendeurs concernés, la coopération impose des contraintes : harmonisation de la prise de commandes et du calendrier de livraison, coordination de la préparation des paniers. Cependant, les contraintes sont compensées par les débouchés créés, surtout s’il existe des outils numériques pour faciliter les choses.

Pour démarrer, la coopération doit pouvoir s’appuyer sur un des vendeurs qui y trouve un intérêt spécial (Encadré 7). Ainsi, dans l’exemple de l’Amap cité plus haut, les maraîchers fondateurs devaient organiser la livraison hebdomadaire de leurs paniers et il leur fallait relativement peu d’efforts supplémentaires pour ouvrir leur système à une dizaine d’autres producteurs.

²⁹ Ce mécanisme a été décrit en 1965 par M. Olson dans son livre intitulé La logique de l’action collective. Il a été abondamment commenté, précisé et confirmé depuis lors.

Groupements d'acheteurs et de vendeurs : vers un renforcement mutuel

La comparaison des formules de courses alternatives montre qu'il y aurait un intérêt collectif à ce que les voisins s'entraident pour faire ensemble des achats à des producteurs et commerçants locaux qui, eux-mêmes coopèrent pour offrir du choix, des modalités de commande faciles et des modes de livraison vertueux. Est-il possible de parvenir à ce que ces deux formes de groupement se créent et se rencontrent en même temps sur un même territoire ? Difficile à dire en l'absence de véritables expériences. On peut cependant s'approcher de la réponse en examinant deux exemples approchants.

Le premier exemple est un marché hebdomadaire de producteurs locaux accueilli dans quatre villages du Doubs dont le plus grand, Quingey, a 1500 habitants. Les marchés se tiennent tous les vendredis soirs sauf en hiver, dans chaque village à tour de rôle. Les habitants y organisent des buvettes associatives où les visiteurs du marché forment des grandes tablées et consomment une partie de ce qu'ils viennent d'acheter. L'initiative est née il y a longtemps sous une forme associative dans un premier village, puis les autres communes ont suivi avec des initiatives plutôt municipales, plutôt associatives et le plus souvent mixtes. Dans ce cas, les acheteurs sont à l'origine du projet est ils ont suscité le regroupement des vendeurs qui ne sont d'ailleurs pas entièrement les mêmes d'un village à l'autre.

Le second exemple sera, encore, celui de Lormes. L'idée de départ est venue des acheteurs (le personnel et les résidents de l'EHPAD). Ensuite les vendeurs se sont regroupés avec un gros coup de main donné par la mairie. Enfin les vendeurs ont cherché à regrouper les acheteurs pour les livraisons dans les villages voisins.

Dans ces deux exemples, on constate une construction progressive au cours de laquelle acheteurs, vendeurs et municipalités sont successivement les moteurs, ce qui amène à discuter du bon niveau d'action pour développer les alternatives au courses habituelles.

À quel niveau travailler ?

On va examiner successivement cinq niveaux d'intervention : les communautés virtuelles créées par les plateformes numériques, les groupes de voisinage, les communes, les territoires des bassins de vie et enfin les grands acteurs économiques.

Communautés virtuelles

Si l'on cherche à rassembler des voisins dans un but d'entraide mutuelle, on pense nécessairement aux multiples applications créées dans ce but. En voici une liste approximative (certaines ne fonctionnent plus à ce jour et il en manque probablement d'autres)³⁰ : 1Mile, Allo Voisins, AuxServicesdesVoisins, BlaBlaHelp, Entraide, Hello Voisin, La Rescousse, Résidence, Peuplade, Proxiigen, Smiile, Voisineo, VoisinsSolidaires, Yaka Saider. Si l'on s'intéresse plus précisément aux courses groupées, on notera que Courseur (Encadré 4) a réouvert son appli au public pendant le confinement en proposant une entraide solidaire et gratuite et en améliorant ses outils d'achats collaboratifs, notamment pour l'établissement de listes de courses basées sur les vrais catalogues des enseignes présentes localement.

Toutes ces plateformes fonctionnent de la même façon : l'utilisateur s'inscrit (et ajoute un mot de passe à sa collection), puis il se connecte et voit alors si d'autres personnes à proximité se sont inscrites sur la même plateforme. Si oui, l'entraide peut débuter et l'appli facilite les choses par exemple en simplifiant les annonces, en proposant un moteur de recherche, en permettant des paiements en ligne ou en donnant des notes de satisfaction.

³⁰ Sources multiples, dont : <https://bfmbusiness.bfmtv.com/entreprise/ces-sites-d-entraide-entre-voisins-qui-surfent-entre-facebook-et-leboncoin-958302.html> et <https://family-hub.fr/6-plateformes-collaboratives-entre-voisins/>

Est-ce que cela fonctionne en pratique pour les périurbains ? Pas vraiment car la probabilité de tomber sur un voisin proche inscrit sur la même plateforme est extrêmement faible. À la date de rédaction de cette note, il y a une quinzaine d'inscrits chez BlaBlaHelp et une soixantaine chez Smiile pour tout le territoire périurbain de Bourg-en-Bresse qui s'étend dans un rayon de 30 km et sur lequel résidents environ 60 000 habitants. Aucune de ces deux plateformes ne donne des signes d'existence d'une communauté de voisins qui s'entraideraient activement.

De quelle façon une appli pourrait-elle parvenir à créer des communautés d'entraide à l'échelle d'un village ? On pense évidemment au mécanisme qui a fait le succès de BlaBlaCar pour le covoiturage longue distance. Voilà comment cela a fonctionné. Tout d'abord, les gens qui se rencontrent en passant par BlaBlaCar gagnent gros. En moyenne, ils covoiturent sur 330 kilomètres, un trajet qui coûte 100 euros au moins à un conducteur en solo et environ 50 euros à un passager qui prendrait le train. En covoiturant, conducteurs et passagers économisent respectivement 35 et 40% de leur dépense³¹, ce qui crée une grosse motivation économique à laquelle s'ajoutent des motivations de convivialité et d'environnement. Le mécanisme s'amorce alors sur des itinéraires et à des moments où les flux sont importants, ce qui permet à l'offre et à la demande de se rencontrer immédiatement. Ensuite la pratique fait tache d'huile. Conducteurs et passagers comprennent quelles offres et demandes vont aboutir. Ils évitent de passer des annonces inutiles, sont satisfaits de la plateforme et y reviennent. Le cercle vertueux s'enclenche.

Ce mécanisme a peu de chances de fonctionner pour des petits échanges de voisinage en zone périurbaine. Tout d'abord, ce ne sont pas des échanges où l'on gagne gros. On peut économiser dix euros de coût de voiture en évitant d'aller faire les courses à 15 km mais comme ce genre de déplacement est souvent chaîné avec d'autres, l'économie est inférieure. Ensuite il est peu probable de trouver des voisins proches déjà inscrits sur la même plateforme dans des territoires où la densité de population est faible. En général, les premières tentatives échouent, la satisfaction n'y est pas et c'est un cercle vicieux qui s'enclenche.

Les plateformes d'entraide de voisinage pourraient peut-être compter sur d'autres mécanismes pour créer leurs communautés virtuelles. Ainsi, dans l'expérience de Courseur (Encadré 4), les acheteurs étaient contactés sur leur lieux d'achat où un animateur leur proposait de s'entraider. On note par ailleurs que Smiile revendique des collaborations dans trente communes françaises et même une communauté qui rassemble 300 personnes sur les 1 800 habitants de Chavenay, un village des Yvelines. Il serait intéressant d'examiner de près le mécanisme qui a permis d'y parvenir.

Entraide de voisinage amplifiée

Les plateformes numériques ont le mérite de faciliter, fluidifier et sécuriser les échanges de voisinage, par exemple en simplifiant les contacts, en gérant les petits échanges d'argent, en envoyant des textos de rappel, en gardant trace des services rendus. En revanche, on vient de voir qu'elles étaient généralement incapables de faire émerger les groupes d'entraide.

Au contraire, on a vu dans l'exemple de Journans (Encadré 5) que les échanges de services entre voisins ont tendance à s'amorcer tous seuls grâce au mécanisme de l'intérêt spécial (Encadré 7). On peut penser qu'il existe dans n'importe quel village, hameau ou lotissement des mini-réseaux d'entraide qui fonctionnent à toute petite échelle sans faire de bruit et qui touchent à tous les sujets : conduites des enfants, courses, prêt de matériel, petits coups de main.

Dans l'exemple de Journans, ces mini-réseaux se sont brusquement amplifiés pendant la crise parce qu'il existait un outil local qui le permettait. Il s'agissait d'une liste d'entraide solidaire qui avait été créée trois ans plus tôt pour faire du covoiturage (Encadré 8). Au moment de la crise, cette liste contenait soixante adresses de courriel, soit un habitant sur sept, une taille qui

³¹ 1,4 passager par véhicule – coût / km : voiture 30 cts, train 16 cts, covoiturage 10 cts dont 8 cts pour le conducteur.

dépasse largement celle des petits groupes de voisins. La liste contenait d'ailleurs des gens qui ne se connaissaient pas entre eux.

Encadré 8 – Pierre qui roule : liste d'entraide solidaire

Complément à l'Encadré 5

L'histoire débute en 2017. Pierre habite le village de Journans (01) depuis longtemps et y connaît beaucoup de monde. Il doit être hospitalisé et revient quelques jours plus tard avec interdiction de conduire. Ses proches habitent loin et il recherche des gens pour l'emmenager de temps en temps en ville. En une heure autour d'un café, Pierre et un ami font une liste d'habitants du village qui circulent fréquemment et qui sont probablement prêts à rendre service. Toutes ces personnes sont contactées en direct. En quarante-huit heures, trente d'entre elles acceptent d'ajouter leur adresse de courriel à une liste de covoiturage solidaire aussitôt baptisée 'Pierre qui roule'. Pierre fait une demande à la liste quand il a besoin de se déplacer. La plupart du temps, au moins une des personnes inscrites peut l'emmenager. La formule se révèle léger et très efficace.

Lorsque Pierre retrouve son autonomie, une équipe de quatre animateurs décide de perpétuer le système sous forme d'un club informel avec le soutien de la municipalité. La liste s'agrandit par contacts interpersonnels et compte soixante adresses en 2020. La liste d'adresses de courriels est doublée d'un groupe WhatsApp. Elle est progressivement utilisée à de nouvelles formes d'entraide : prêt de matériel et sorties culturelles. Au moment du confinement, elle a naturellement servi à grouper les courses.

Dans cet exemple, deux facteurs ont permis d'entraîner rapidement un assez grand nombre de personnes. Tout d'abord, l'inscription sur la liste faisait appel à la solidarité et cet appel était concret : une demande faite de vive voix et justifiée par un besoin tangible. Ensuite, l'inscription sur la liste ne demandait aucun effort. Pas besoin de créer un identifiant et un mot de passe, juste de donner son nom et son adresse de courriel. Pas même besoin de s'afficher comme membre du groupe car les adresses de courriel restent invisibles. Pas de cotisation à une association car le groupe est informel. Aucune promesse d'entraide. Quand arrive une demande, on y répond seulement si on veut bien. Ces deux conditions, belle motivation et très petit engagement initial, évoquent le mécanisme du 'pied dans la porte' qui a été révélé il y a cinquante ans par la psychologie sociale³². Ce mécanisme a bien fonctionné dans l'exemple de Journans. La liste d'entraide solidaire s'est constituée très rapidement, les premières demandes ont été satisfaites, la satisfaction a fait boule de neige et la liste s'est tout doucement allongée.

La municipalité a discrètement donné son appui (articles dans le bulletin municipal, page sur le site web, inscription du maire et de adjoints sur la liste). Les communes pourraient d'ailleurs prendre l'initiative de créer ce type de liste qui deviendrait une sorte de service public et cela s'est effectivement pratiqué. Il faut alors veiller à ne pas perdre l'esprit d'engagement solidaire qui pousse à les gens donner leur accord.

Communes

L'intervention des communes dans l'achat groupé ne date pas d'aujourd'hui. Si l'on fait par exemple une recherche Internet avec les mots clés « groupement achat fuel commune », la première page de résultats fait ressortir trois villages français. Dans certains des exemples cités plus haut, les municipalités ont coordonné et orienté les initiatives de courses alternatives ou ont même participé à leur organisation pratique. On peut donc imaginer que la commune :

³² <https://www.psychologie-sociale.com/index.php/fr/experiences/influence-engagement-et-dissonance/230-techniques-du-pied-dans-la-porte-et-de-la-porte-au-nez>

- motive des bénévoles pour amorcer des petits groupes d'entraide entre voisins, comme dans l'exemple de Courmangoux (Encadré 3),
- appuie la création d'une liste d'entraide solidaire comme dans l'exemple de Journans (Encadré 8),
- soutient un regroupement des producteurs et commerçants locaux et appuie leurs initiatives en mobilisant des ressources humaines, financières et/ou organisationnelles comme dans l'exemple des Lormes (Encadré 6).

Territoires

On entend ici le terme 'territoire' comme le bassin de vie composé de la ville-centre et de sa périphérie. Aucune des expériences citées plus haut et aucune des réflexions précédentes n'ont évoqué l'échelon du bassin de vie. Il semble que les initiatives de courses alternatives viennent de plus bas, l'entraide de voisinage appuyée par les communes, ou de plus haut, les plateformes numériques. À terme, n'y aurait-il pas un rôle de coordination à jouer au niveau du territoire ?

Dans l'exemple de Lormes, c'est la commune qui a aidé au regroupement des vendeurs et qui a informé les acheteurs. Cependant une partie des vendeurs et des acheteurs sont localisés dans les villages des alentours. La question se posera peut-être d'une coordination à l'échelle du territoire. Dans l'exemple du Doubs (page 16), les marchés hebdomadaires des quatre villages voisins se sont créés et continuent de fonctionner sans coordination au niveau de l'intercommunalité et sans même que les quatre municipalités se concertent entre elles.

À ce stade de la réflexion, la question de la coordination à l'échelon du territoire reste ouverte.

Grands acteurs économiques

La grande distribution et les poids lourds du commerce en ligne pourraient contribuer à l'évolution des formules de courses. Par exemple ils pourraient faciliter l'auto-service groupé dont on a vu plus haut qu'il est très difficile à pratiquer aujourd'hui. Ils pourraient aussi promouvoir la livraison des télé-achats par les voisins dont on a vu qu'elle ne fonctionnait pas en zone périurbaine aujourd'hui.

Peut-on espérer que de tels changements nous tombent des nuages multinationaux ? Cela semble peu vraisemblable car les modèles économiques de ces acteurs sont profondément ancrés dans le consumérisme, fondés sur une relation individuelle avec chaque client et totalement étrangers aux idées d'entraide de voisinage, de solidarités locales et d'aménagement du territoire.

Conclusion

Après le confinement et jusqu'à la fin de la crise sanitaire, l'évitement des risques de contagion va rester une priorité. De ce point de vue, toutes les formes de courses alternatives sont préférables aux pratiques habituelles mais les meilleures solutions sont celles qui reposent sur le voisinage pour assurer l'acheminement des courses.

Après la fin de la crise sanitaire, les critères de prix et de flexibilité retrouveront leur importance et celui de l'empreinte carbone devrait devenir primordial. De ce dernier point de vue, les meilleures formules sont à nouveau celles qui reposent sur l'entraide de voisinage.

De nombreuses tentatives ont été faites pour créer des communautés numériques pour l'entraide entre voisins, y compris pour grouper les courses. La plupart cherchent à reproduire ce qui a fait la réussite du covoiturage de longue distance. Malheureusement, ça ne peut pas fonctionner de la même façon pour grouper les courses en zone périurbaine. Il n'y a pas assez à gagner et les flux sont trop dispersés.

Il serait préférable de s'appuyer sur les petits groupes d'entraide de voisinage qui fonctionnent partout sans faire de bruit. On pourrait amplifier cette entraide spontanée en jouant sur la

solidarité à l'échelle des villages. Dans le même temps, on pourrait pousser les producteurs et commerçants locaux à coopérer pour faciliter les courses et les livraisons groupées. Ces processus pourraient être accélérés grâce à des outils numériques conçus pour servir des groupes (et non pas pour attirer des individus). L'intervention active des communes pourrait également être précieuse.

Les formules vertueuses de courses alternatives qui ont fleuri pendant le confinement ne sont donc pas nécessairement condamnées à disparaître lorsque la vie reprendra son cours normal.

Remerciements

Merci aux personnes qui ont relu et commenté ce document dans une version provisoire, et en particulier à la mairie de Lormes et à la société Courseur.

Annexe – Simulation de sept voisins achetant sept paniers

Les différentes formules de courses sont simulées dans une situation où sept voisins périurbains achètent chacun un panier de produits provenant de la ville-centre située à 15 kilomètres. Cette simulation repose sur les éléments qui suivent et qui ont été choisis comme vraisemblables. Il revient au lecteur de juger si c'est le cas.

Le risque de contagion est estimé comme la somme de :

- nombre de personnes croisées divisé par deux
- nombre d'articles touchés
- nombre de claviers touchés (ex : code carte bancaire) multiplié par deux.

Dans le cas des courses traditionnelles, les acheteurs croisent cinquante personnes et prennent dix produits en rayon.

Le coût moyen d'un kilomètre en voiture est de 30 cts / km et l'émission de CO² est de 120g / km. Pour une camionnette de livraison, l'émission est de 160 g / km. Une fois sur trois, les courses ne génèrent aucun kilomètre supplémentaire car le déplacement est fait pour un autre motif.

Le panier moyen a un prix de 60 euros, auquel s'ajoute le cas échéant un forfait de préparation de 5 euros et/ou un forfait de livraison à domicile de 5 euros également, ramené à 2,5 euros pour une livraison en point relai.