Pour **L'ACHAT LOCAL,** montrer l'exemple n'est pas le meilleur moyen de convaincre, c'est le seul !

La startup HopDurable a intégré le sourçage dans son activité (voir page 54). L'un de ses objectifs est d'inciter le public à prendre conscience de l'origine des produits qu'il consomme pour réduire les coûts environnementaux et surtout préserver les savoir-faire sur les territoires.

Pascal Fayolle

Les ressources utilisées dans les aménagements extérieurs, bois, pierre, terre, etc., parcourent souvent plusieurs milliers de km entre leur lieu de production et le chantier. Les professionnels ont beaucoup de mal à savoir d'où viennent les produits qu'ils mettent en œuvre, leur traçabilité est compliquée. Pourtant, ceux qui aménagent le territoire préféreraient faire travailler davantage les filières locales, avec comme avantages, la réactivité et la proximité. Ils ne savent cependant pas vers qui se tourner… Partant de ce constat, trois jeunes entrepreneurs, Pierre Renault, ingénieur paysagiste, Hélène Retière, ingénieur du bois et Thomas Liverzay, ingénieur en environnement, ont créé l'association HopDurable, dont l'objectif est de sensibiliser les donneurs d'ordre pour faire évoluer la demande et accompagner maîtres d'ouvrage et professionnels pour s'approvisionner localement. La démarche Hop repose avant tout sur la mise en place de démonstrateurs, parce que pour convaincre, il faut faire et montrer : « ce n'est pas le meilleur moyen de convaincre, c'est le seul », a expliqué Pierre Renault, lors d'une matinée consacrée aux appels d'offres et au sourçage, à Lyon, le 22 novembre. Ces démonstrateurs, petits espaces de détente originaux intégrant des panneaux informatifs, visent à interpeller les élus mais aussi les citoyens. Basés à Grenoble, ils ont dessiné une gamme de mobilier urbain réalisée en bois de mélèze, produit dans les Hautes-Alpes, qui résiste en extérieur sans traitements. Ils ont aussi conçu des boîtes à livres en robinier scié dans le Nord Isère et en utilisant une essence imputrescible. Ils ont réalisé plusieurs projets devant des écoles, endroit parfait pour sensibiliser les jeunes générations. Pour chaque chantier, des fiches pédagogiques illustrées indiquent où le bois a été coupé, scié, d'où proviennent les végétaux, où est produit le textile, etc.

La carte de la pédagogie et de la transparence

À Lyon, la gare de la Part-Dieu est en plein réaménagement. HopDurable finalise un nouveau démonstrateur pour la SNCF. Espace de détente de 120 m², on peut s'y asseoir, travailler sur des tables, à l'abri de la pluie et du soleil, recharger son téléphone, le tout entouré par des plantes produites localement. Des pépinières de la région, Guillot Bourne, Viviers, Pépinière de l'Ambre, Michel Dutour, Planteurs de la Brigaudière etc., ont produit les végétaux. Des panneaux pédagogiques pour expliquer cette démarche seront installés courant janvier 2019. Quelles essences sont plantées, d'où elles sont originaires, quel botaniste les a ramenées en Europe. « On y explique aussi qu'il a fallu couper 11 arbres sur pied de sapins de Douglas, produits dans les monts du Beaujolais à 70 km de la gare, pour pouvoir réaliser l'ensemble du mobilier », poursuit Pierre Renault.

« Notre carte, c'est la transparence, faire le lien entre nos modes de consommation et notre cadre de vie. En parlant des savoir-faire et de l'économie locale, on arrive à interpeller un grand nombre de personnes, plus que par le seul argument environnemental. L'objectif de cette réalisation, c'est de toucher tous les acteurs pour accompagner le changement des pratiques : élus, techniciens, concepteurs, entreprises et producteurs ; ce n'est pas simple, mais avec des projets en gare comme celui-ci, on va y arriver ! ».

Pascal Fayolle

Une commande locale ? Hop, c'est possible !

Choisir des entreprises locales pour des marchés publics, plus facile à dire qu'à faire ? C'est pourtant l'un des chevaux de bataille de HopDurable. L'équipe donne quelques pistes sur son site internet *www.hopdurable.fr* : s'adresser aux entreprises à chaque fois que les montants du chantier ne justifient pas un appel d'offres, allotir les marchés de manière à permettre aux petites entreprises de répondre spécifiquement sur les lots qu'elles sont capables de maîtriser elles-mêmes, etc. Le meilleur moyen reste d'aller sur le terrain pour connaître l'offre locale. Une démarche avant-gardiste ? En tout cas, particulièrement dans l'air du temps.