

DÉCROISSANCE : MODE D'EMPLOI



Du quotidien au rapport de force collectif



Noosophie AI • Hieronymus Anonymus



DÉCROISSANCE : MODE D'EMPLOI

Du quotidien au rapport de force collectif

SOMMAIRE

Introduction — Commencer sans attendre le monde idéal.....	I
o1 Voir ses flux avant de les changer.....	5
o2 Réduire, prolonger, réparer, mutualiser.....	12
o3 Ce que votre argent change vraiment.....	19
o4 Faire pression sur une entreprise sans faire du bruit pour rien	28
o5 Passer de personnes isolées à une force organisée	36
o6 Agir sur les élus, administrations et règles.....	44
o7 Construire les alternatives qui rendent la décroissance possible	52
o8 Faire durer la trajectoire.....	61
Conclusion — De l'acte-preuve au rapport de force	71
Bibliographie générale.....	76

INTRODUCTION — COMMENCER SANS ATTENDRE LE MONDE IDÉAL

Il existe une manière décourageante de parler de décroissance : commencer par tout ce qui devrait déjà avoir changé. Les infrastructures devraient être différentes, les entreprises devraient produire autrement, les pouvoirs publics devraient avoir réorienté les règles, la publicité devrait avoir moins d'emprise, les services collectifs devraient rendre les pratiques sobres plus simples. Tout cela peut être vrai. Mais si l'on attend que le système soit déjà transformé pour commencer à agir, aucune pratique réelle ne commence.

L'erreur inverse consiste à ramener toute la décroissance à la conduite individuelle. Acheter moins, trier, réparer, prendre moins la voiture, changer d'alimentation, refuser certains produits : ces actes peuvent compter, mais ils ne remplacent ni des infrastructures, ni des règles, ni une organisation collective. Une personne peut modifier certains flux de sa vie ; elle ne peut pas, seule, redessiner les transports, modifier une norme industrielle, imposer un droit à la réparation, transformer un marché public ou changer la politique énergétique d'un territoire.

Ce livre part de cette tension. Il ne demande ni d'attendre le monde idéal, ni de croire que chacun peut le fabriquer dans son quotidien. Il propose une trajectoire : commencer par ce qui peut être observé et modifié ici et maintenant, puis reconnaître le moment où l'action doit changer d'échelle.

Dans ce livre, la décroissance désigne une orientation volontaire visant à réduire les flux matériels et énergétiques jugés excessifs tout en maintenant ou améliorant les conditions d'une vie digne. Cette définition est volontairement sobre. La littérature sur la décroissance est diverse : elle rassemble des critiques du dogme de la croissance, des travaux sur la réduction des flux de ressources et d'énergie, des réflexions sur le bien-être, la distribution et les institutions, sans former un programme scientifique ou politique parfaitement unifié. Il serait donc trompeur d'en faire une doctrine unique dont chaque proposition serait déjà démontrée.

Cette orientation ne se confond pas avec une récession. Une récession décrit une contraction économique subie ou mesurée ; elle peut s'accompagner de chômage, de précarité et de destruction de capacités utiles sans organiser aucune réduction écologique cohérente. Elle ne se confond pas davantage avec l'austérité, lorsque la réduction de dépenses ou de services est imposée sans distinction des besoins. Et elle ne doit jamais servir à rebaptiser la pauvreté. Certaines personnes disposent de consommations très supérieures à ce qui est nécessaire pour une vie digne ; d'autres manquent encore de logement correct,

de chauffage, de mobilité, d'alimentation, de soins ou de services essentiels. Les mêmes réductions ne peuvent pas être exigées des deux situations.

Cette distinction est fondamentale pour le reste du livre. La sobriété choisie n'est pas la privation subie. Réduire un déplacement aérien de loisir fréquent n'est pas équivalent à réduire le chauffage d'un logement déjà insuffisamment chauffé. Renoncer à renouveler un téléphone encore fonctionnel n'est pas équivalent à demander à quelqu'un de conserver un équipement dangereux ou incompatible avec son travail. Une politique de décroissance sérieuse ne consiste pas à distribuer la même liste d'interdictions à tout le monde. Elle cherche où se trouvent les flux excessifs, les marges de manœuvre, les contraintes et les infrastructures qui conditionnent les choix.

Les données françaises permettent néanmoins de comprendre pourquoi certains domaines reviennent souvent. Les travaux statistiques sur l'empreinte carbone montrent que mobilité, alimentation et logement représentent ensemble une part majeure de l'empreinte moyenne. Cela ne transforme pas une moyenne nationale en diagnostic individuel. Une personne sans voiture, vivant dans un petit logement et prenant rarement l'avion n'a évidemment pas le même profil qu'une autre dont la mobilité domine les impacts. Les chiffres servent à orienter le regard, pas à attribuer une identité morale.

Le même principe vaut pour les indicateurs utilisés dans ce livre. Carbone, énergie, matières, argent, temps, accessibilité sociale et conditions de travail ne sont pas des unités interchangeables. Il serait tentant de fabriquer un score unique de « niveau de décroissance », mais ce score masquerait précisément les arbitrages que le livre cherche à rendre visibles. Une pratique peut réduire les matières tout en coûtant beaucoup de temps. Une autre peut être bonne pour l'accès social mais encore imparfaite énergétiquement. Les dimensions doivent rester distinctes afin que la décision reste explicite.

L'outil central du livre est plus modeste : l'acte-preuve. Un acte-preuve n'est ni une démonstration de vertu, ni la preuve qu'une personne est devenue « décroissante ». C'est une action concrète, située, suffisamment petite pour être réalisée et suffisamment précise pour que son effet puisse être vérifié. Reporter un achat inutile, faire réparer un objet au lieu de le remplacer, tester un trajet sans voiture lorsque les conditions le permettent, adresser une demande précise à une entreprise, participer à une consultation institutionnelle ou organiser la transmission d'une tâche dans un collectif peuvent devenir des actes-preuves lorsque l'on sait ce qu'ils essaient de changer.

L'acte-preuve est important pour une raison simple : il empêche de confondre compréhension et transformation. Il est possible de lire beaucoup, d'adhérer à une critique du capitalisme ou de la croissance, de connaître les ordres de grandeur écologiques et de rester pratiquement inchangé. À l'inverse, une petite action n'a pas besoin de prouver une conversion complète. Elle

fournit une information : est-ce faisable ? quel coût réel apparaît ? qu'est-ce qui diminue ? quelle contrainte devient visible ? que faudrait-il modifier pour que l'action devienne plus simple ou plus collective ?

Le livre suit alors une progression en huit mouvements. Le premier apprend à voir les flux avant de les juger. Il ne s'agit pas de tenir une comptabilité parfaite, mais d'identifier quelques postes significatifs et de distinguer besoin, habitude, désir et contrainte comme outils pratiques. Le deuxième demande ce qui peut être évité, prolongé, entretenu, réparé, réemployé ou mutualisé avant de remplacer. Il met l'accent sur la réduction réelle plutôt que sur la simple substitution par un produit présenté comme meilleur.

Le troisième examine ce que l'argent change vraiment. Un achat n'est pas un bulletin de vote parfaitement lisible ; un non-achat n'entraîne pas mécaniquement une baisse de production. Les entreprises observent des ventes, marges, stocks, parts de marché, réputation, fidélité, risques réglementaires et réactions de partenaires. Comprendre ces mécanismes permet de sortir des deux caricatures : « chaque euro change tout » et « la consommation ne change rien ».

Le quatrième transforme ce signal dispersé en campagne. Faire pression sur une entreprise ne consiste pas à l'inonder de messages. Il s'agit de viser une décision, formuler une demande compréhensible, coordonner des personnes réelles, utiliser des canaux adaptés, suivre la réponse et distinguer communication, concession et changement effectif. Le cinquième demande ce qui transforme des personnes mobilisées en capacité collective : répartition des rôles, transmission, mémoire minimale, décision, charge soutenable, coopération et possibilité de continuer sans dépendre d'une seule personne.

Le sixième déplace cette capacité vers les institutions. Là encore, le nombre de messages ne suffit pas. Il faut savoir quelle autorité possède la compétence, quelle procédure existe, quel calendrier compte et quel résultat peut être vérifié. Pétition, consultation, saisine, rendez-vous ou mobilisation publique n'ont pas la même fonction. Le septième montre ensuite qu'une société moins dépendante de la croissance matérielle a besoin d'alternatives et d'infrastructures : réparation, réemploi, services partagés, transports collectifs, alimentation, logement, énergie, équipements communs et coopération territoriale. Mais aucune étiquette — locale, coopérative, circulaire ou publique — ne constitue à elle seule une preuve de réduction réelle.

Le huitième ferme la boucle. Une pratique utile doit pouvoir durer sans exiger une volonté héroïque permanente. Elle doit être simplifiée, soutenue par le contexte, réévaluée, et parfois abandonnée lorsqu'elle ne produit plus suffisamment d'effet. Lorsque la difficulté provient d'une infrastructure, d'un prix, d'une règle ou d'une organisation, progresser ne signifie pas toujours se

sacrifier davantage : cela peut signifier passer du rôle de consommateur à celui de citoyen, d'usager, de professionnel ou de membre d'un collectif.

Cette progression ne décrit pas une échelle morale. Personne n'est tenu de parcourir toutes les étapes pour mériter une identité particulière. Elles correspondent à des fonctions différentes. Une personne peut commencer par réparer un objet, rejoindre immédiatement une campagne locale ou travailler déjà dans une organisation capable de modifier une règle. Le livre propose un chemin intelligible, pas une succession obligatoire.

Il faut enfin préciser ce que ce manuel ne prétend pas faire. Il ne fournit pas de seuil universel à partir duquel un boycott fonctionne. Il ne promet pas qu'une pétition gagne lorsqu'elle atteint un certain nombre de signatures. Il ne prétend pas que toutes les alternatives locales réduisent les impacts. Il ne transforme pas une baisse d'émissions en preuve que tous les autres coûts ont diminué. Et il ne résout pas ici de façon substantielle la question du travail, du revenu, de la dépendance salariale ou de la réduction du temps de travail, qui constitue une branche réelle mais suffisamment vaste pour exiger un arbitrage spécifique plutôt qu'un ajout improvisé.

L'ambition est plus concrète : permettre à une personne ordinaire de commencer aujourd'hui, de voir ce que ses actes changent réellement, de reconnaître ce qu'ils ne peuvent pas changer seuls et d'apprendre à transformer une limite personnelle en problème collectif lorsque cela devient nécessaire.

La première étape consiste donc à regarder ce qui circule déjà dans une vie : déplacements, logement, alimentation, équipements, services, énergie, argent, temps et dépendances. Avant de décider quoi réduire, il faut d'abord savoir ce qui est là.

NOTES ET SOURCES

- Engler et al., *Ecological Economics*, 2024 : revue systématique de la recherche sur la décroissance ; réduction des flux de ressources et d'énergie comme thème unificateur, littérature néanmoins hétérogène.
- Kallis, 2023 : décroissance comme critique du dogme de la croissance et de ses conséquences écologiques.
- Savin & van den Bergh, *Ecological Economics*, 2024 : garde-fou sur les limites empiriques et l'évaluation encore insuffisante de nombreuses propositions.
- Toikka et al., *Ecological Economics*, 2026 : pluralité des approches de décroissance et post-croissance.
- SDES, chiffres clés du climat et bilan énergétique : repères français sur les grands postes, sans conversion des moyennes en diagnostic individuel.
- GIEC/IPCC AR6 WGIII, chapitre 5 et résumé pour décideurs : interaction entre comportements, infrastructures, institutions, technologies et équité ; nécessité de distinguer réduction des consommations excessives et satisfaction des besoins fondamentaux.

CHAPITRE 01 — VOIR SES FLUX AVANT DE LES CHANGER

Avant de réduire, remplacer ou refuser quoi que ce soit, il faut d'abord voir ce qui circule réellement dans sa vie. Une grande partie de la consommation moderne se présente à nous sous la forme d'actions séparées : prendre la voiture, chauffer un logement, acheter des courses, commander un objet, renouveler un téléphone, payer un abonnement. Chacune paraît petite lorsqu'on la regarde isolément. Pourtant, mises bout à bout, ces actions composent des flux de matières, d'énergie, de transports, de travail, d'infrastructures et d'argent. Tant qu'ils restent fragmentés, il est difficile de savoir où agir sans tomber dans deux erreurs opposées : vouloir tout changer à la fois, ou se concentrer sur des gestes visibles mais secondaires.

La première étape d'une trajectoire décroissante n'est donc pas la privation. C'est l'observation. Voir ses flux signifie repérer ce qui revient souvent, ce qui mobilise beaucoup de ressources, ce qui dépend d'une infrastructure que l'on ne contrôle pas, ce qui peut être évité, ce qui peut être prolongé, et ce qui ne pourra pas être résolu seul. Cette étape paraît moins spectaculaire qu'un boycott, qu'un changement de régime alimentaire ou qu'un renoncement à la voiture. Elle est pourtant décisive : sans elle, la décroissance risque de devenir une morale générale appliquée au hasard plutôt qu'une transformation concrète de ce qui structure réellement la vie quotidienne.

Les moyennes nationales peuvent aider à orienter le regard, à condition de ne pas les confondre avec un diagnostic individuel. En France, les données récentes du SDES et de l'Insee montrent que les déplacements, l'alimentation et l'habitat constituent ensemble l'essentiel de l'empreinte carbone moyenne liée à la consommation. Pour 2024, l'empreinte carbone de la France est estimée à environ 563 millions de tonnes de CO₂e, soit 8,2 tonnes par personne en moyenne. Environ la moitié de cette empreinte est liée aux importations, ce qui rappelle qu'une partie importante des émissions associées à notre consommation est produite hors du territoire. Les émissions directes des ménages ne représentent qu'une fraction du total : une grande partie de ce que nous consommons contient donc des impacts qui ne sont pas visibles au moment de l'achat.

Dans les décompositions récentes, les déplacements représentent autour d'un quart de l'empreinte moyenne, l'alimentation un peu moins d'un quart, et l'habitat environ un cinquième. Ces trois postes concentrent ensemble autour des deux tiers du total. Cela ne signifie pas que chaque personne devrait appliquer le même ordre de priorité. Une personne vivant en centre-ville, sans voiture et dans un petit logement collectif n'a pas la même structure de flux

qu'une personne vivant en zone rurale, parcourant de longues distances pour travailler et chauffant une maison mal isolée. Les moyennes servent donc à poser une question : « Est-ce que l'un de ces grands postes structure aussi ma propre situation ? » Elles ne servent pas à distribuer des bons et des mauvais points.

VOIR LES GRANDS FLUX SANS SE TRANSFORMER EN COMPTABLE

L'objectif de ce chapitre n'est pas de calculer une empreinte personnelle exacte. Une fausse précision ferait plus de mal que de bien. Les données carbone, énergétiques et matérielles ne décrivent pas la même chose. Une tonne de matières n'est pas une tonne de CO₂. Une dépense élevée n'est pas nécessairement un impact élevé. Un achat peu coûteux peut mobiliser beaucoup de matières, tandis qu'un service cher peut mobiliser peu de flux matériels directs. La décroissance ne peut donc pas être réduite à un score unique.

Il est plus utile de commencer par quelques domaines qui structurent réellement la vie : mobilité, logement et énergie, alimentation, achats et équipements, services et abonnements, puis dépendances collectives. Pour chacun, on cherche non pas une note, mais des faits observables : fréquence, ordre de grandeur, possibilité d'éviter ou de réduire, possibilité de prolonger ou de réparer, coût personnel d'un changement, dépendance à une infrastructure, prochaine action testable.

La mobilité est un bon exemple. À l'échelle nationale, les déplacements occupent aujourd'hui le premier rang dans l'empreinte carbone moyenne et les transports sont également le premier secteur de consommation finale d'énergie. Mais le chiffre national n'explique pas votre propre mobilité. Ce qui compte est de regarder les principaux trajets : lesquels sont quotidiens, hebdomadaires, occasionnels ? Combien de kilomètres représentent-ils ? Quel mode de transport est utilisé ? Les déplacements sont-ils imposés par le travail, les horaires, le handicap, l'absence de transport collectif ou le lieu d'habitation ? S'agit-il de trajets choisis, de loisirs, de longues distances, de voyages aériens, de déplacements familiaux ?

Deux personnes peuvent parcourir le même nombre de kilomètres sans disposer des mêmes marges d'action. Pour l'une, le trajet domicile-travail est accessible en train ou à vélo ; pour l'autre, il n'existe aucune alternative compatible avec ses horaires. Demander uniformément aux deux de « moins utiliser la voiture » masquerait une différence essentielle : dans un cas, le changement est personnellement disponible ; dans l'autre, le problème est en partie territorial et infrastructurel. Voir le flux, c'est donc aussi voir la contrainte.

Le logement pose la même difficulté. Le résidentiel représente une part importante de la consommation énergétique française. Pourtant, l'occupant ne contrôle pas tout : isolation, type de chauffage collectif, état du bâti, orientation, surface, localisation, statut de locataire ou de propriétaire, réseau de chaleur disponible, règlement de copropriété. Une personne peut modifier certains usages — température, durée de chauffage, équipements, ventilation — tout en restant enfermée dans un bâtiment très énergivore qu'elle ne peut pas rénover elle-même. Là encore, l'inventaire doit distinguer ce qui dépend directement de l'occupant et ce qui relève du propriétaire, de la copropriété, de la collectivité ou du parc immobilier.

L'alimentation est elle aussi un grand flux, mais le premier chapitre ne doit pas devenir un traité nutritionnel ni imposer un régime. L'observation peut être beaucoup plus simple : quelles quantités sont achetées ? Quelle part finit jetée ? Quels produits reviennent chaque semaine ? Quelle part des repas est prise à l'extérieur ? Quelles contraintes existent en matière de santé, de culture, de budget, de temps ou d'accès ? Le but n'est pas encore de conclure que tel aliment doit disparaître. Il est de voir quels éléments sont récurrents, choisis ou contraints, et où se trouve la marge réelle.

Les achats et équipements peuvent sembler secondaires face à la mobilité, au logement et à l'alimentation lorsqu'on regarde seulement l'empreinte carbone moyenne. Ils restent pourtant centraux pour une logique de décroissance matérielle. La France consomme aussi des matières sous forme de minerais, biomasse, combustibles, matériaux de construction et produits manufacturés. L'empreinte matières nationale est supérieure à la seule consommation apparente parce qu'elle inclut les matières mobilisées à l'étranger pour satisfaire la demande française. Ce décalage rappelle qu'un objet fini peut contenir une longue chaîne d'extraction et de transformation invisible.

Pour les équipements, l'inventaire utile n'est donc pas « compter tous ses objets ». Il consiste plutôt à repérer les renouvellements fréquents, les achats neufs évitables, les objets peu utilisés, les équipements qui pourraient durer plus longtemps et ceux dont une réparation pourrait différer le remplacement. Un foyer peut posséder peu d'objets mais les renouveler souvent ; un autre peut posséder beaucoup de biens anciens qu'il conserve durant des décennies. Le stock visible ne raconte pas toute l'histoire. Le rythme de renouvellement compte.

BESOIN, HABITUDE, DÉSIR ET CONTRAINTES

Voir un flux ne suffit pas encore. Il faut comprendre pourquoi il existe. Une consommation peut répondre à un besoin réel, à une habitude, à un désir, à une convention sociale ou à une contrainte. Ces catégories ne sont pas parfaitement séparées, mais les distinguer aide à éviter les jugements simplistes.

Un besoin désigne ici quelque chose dont la suppression compromettrait réellement une condition de vie jugée importante : se nourrir, se chauffer dans des conditions sûres, se déplacer pour travailler ou accéder à des soins, maintenir un lien social, disposer d'un équipement nécessaire. Une habitude peut être beaucoup plus malléable : acheter systématiquement un produit en passant devant un magasin, renouveler un vêtement à chaque saison, utiliser un appareil individuel alors qu'il existe déjà un équipement partagé. Un désir n'est pas pour autant « faux » ou illégitime ; il peut être source de plaisir, d'expression ou de relation. La question décroissante n'est pas d'interdire le désir, mais de demander quels désirs justifient réellement des flux récurrents et lesquels sont fabriqués ou entretenus par des routines de consommation.

La contrainte est la catégorie la plus importante à préserver. Une personne peut consommer beaucoup d'énergie parce qu'elle vit dans une passoire thermique. Elle peut utiliser une voiture parce qu'elle travaille de nuit dans une zone mal desservie. Elle peut acheter des plats préparés parce qu'elle cumule plusieurs emplois et manque de temps. Elle peut conserver un abonnement coûteux parce qu'il est nécessaire à son activité professionnelle. Traiter ces usages comme de simples « mauvais choix » transformerait une cartographie en jugement moral.

C'est ici que l'observation devient politiquement utile. Lorsqu'un flux paraît important mais peu modifiable individuellement, la question change : « Qu'est-ce qui rend cette consommation nécessaire ? » Une infrastructure, un prix, une réglementation, un logement, un horaire de travail, une norme professionnelle ou une absence d'alternative peuvent maintenir le flux. Le lecteur découvre alors non seulement ce qu'il consomme, mais aussi ce qui organise sa dépendance.

Les services publics et infrastructures illustrent bien cette limite de l'action individuelle. Les données nationales attribuent une part significative de l'empreinte à des services collectifs, investissements et administrations. Une personne ne choisit pas seule l'organisation du réseau routier, le mix des transports publics, la conception des bâtiments scolaires, les infrastructures hospitalières ou les équipements collectifs de son territoire. Cela ne rend pas ces impacts « hors sujet ». Cela signifie qu'une partie de la décroissance devra nécessairement devenir collective et institutionnelle.

CHOISIR UN LEVIER SIGNIFICATIF PLUTÔT QU'UNE LISTE INFINIE

Une fois les flux visibles, la tentation est de dresser une liste de cinquante changements. C'est rarement une bonne stratégie. Le but du chapitre 1 est précisément d'éviter que le lecteur se noie dans une collection d'écogestes. Il

vaut mieux identifier quelques leviers significatifs, puis choisir un premier acte testable.

Pour faire ce tri, quatre questions suffisent souvent. Premièrement : ce flux revient-il fréquemment ou représente-t-il un usage important ? Deuxièmement : existe-t-il une possibilité réaliste de le réduire, de le différer ou de le prolonger ? Troisièmement : quel coût personnel le changement impose-t-il en argent, temps, confort, relations, accessibilité ou sécurité ? Quatrièmement : la décision dépend-elle réellement de moi ?

Prenons un exemple simple. Une personne remarque qu'elle remplace son téléphone tous les deux ou trois ans, alors que l'ancien fonctionne encore. Le flux est identifiable, le changement personnel est possible, le coût peut être faible, et l'effet peut être vérifié par le prolongement de la durée d'usage. C'est un bon candidat pour un acte-preuve. À l'inverse, la même personne constate que son chauffage consomme énormément dans un logement loué mal isolé. Réduire fortement la température pourrait créer un coût de confort ou de santé disproportionné. Le levier individuel existe peut-être à la marge, mais le cœur du problème est immobilier. L'acte-preuve pertinent peut alors être de documenter la situation, d'engager une démarche avec le propriétaire ou la copropriété, ou de rejoindre une action collective sur la rénovation.

Le principe est le même pour la mobilité. Si une partie importante des kilomètres vient de petits trajets choisis et facilement substituables, le levier personnel est direct. Si l'essentiel vient d'un trajet professionnel obligatoire sans transport collectif, la priorité ne doit pas être de culpabiliser le conducteur mais d'identifier ce qui rendrait une autre organisation possible : covoiturage structuré, transport collectif, télétravail, changement d'horaires, action auprès de l'employeur ou de la collectivité.

Cette méthode évite un piège courant : confondre visibilité et importance. Certains gestes sont très visibles parce qu'ils sont faciles à raconter — refuser une paille, changer un emballage, acheter un produit estampillé écologique — tandis que des flux plus massifs restent cachés dans le logement, les kilomètres parcourus, les achats d'équipements ou l'organisation collective. L'enjeu n'est pas de mépriser les petits gestes. Il est de ne pas leur attribuer une fonction qu'ils n'ont pas.

UN INVENTAIRE SANS SCORE

Le lecteur peut maintenant construire un inventaire court, sur une période définie. Une ou deux semaines suffisent souvent pour les flux récurrents ; certains flux occasionnels demandent une période plus longue. L'objectif n'est pas l'exhaustivité, mais la lisibilité.

Pour la mobilité : noter les principaux trajets, leur fréquence, le mode utilisé et leur caractère choisi ou contraint. Pour le logement et l'énergie : noter le

type de chauffage, les usages dominants, la surface, les caractéristiques du bâti connues et surtout ce que l'occupant peut réellement modifier. Pour l'alimentation : repérer les habitudes récurrentes, le gaspillage, les achats réguliers et les contraintes. Pour les achats et équipements : relever les achats neufs, remplacements, objets peu utilisés et réparations possibles. Pour les services et abonnements : identifier les dépenses récurrentes et l'usage réel. Enfin, ajouter une dernière catégorie : les infrastructures ou règles qui rendent certains flux difficiles à modifier seul.

Pour chaque flux, on peut écrire sept éléments séparés : sa fréquence ; son ordre de grandeur apparent ; la possibilité de l'éviter ou de le réduire ; la possibilité de prolonger, réparer ou mutualiser ; le coût personnel d'un changement ; la dépendance structurelle ; la prochaine action testable. Il ne faut pas additionner ces éléments en une note. Une pratique peut être très facile à réduire mais peu importante ; une autre peut être très importante mais presque impossible à changer individuellement. Un score unique masquerait cette différence.

Cette absence de score protège également contre la transformation de la décroissance en identité morale. La carte n'est pas la personne. Une personne peut avoir un flux élevé dans un domaine et très faible dans un autre. Elle peut être contrainte par un handicap, un métier, un logement ou une situation familiale. Elle peut aussi choisir consciemment de conserver un usage coûteux parce qu'elle estime son bénéfice humain plus important. Le rôle de l'inventaire n'est pas de retirer cette souveraineté. Il est de rendre le coût et la décision visibles.

L'acte-preuve du chapitre 1 peut donc être extrêmement concret. Choisissez un seul domaine parmi mobilité, logement, alimentation, équipements ou services. Pendant une période définie, observez les occurrences réelles du flux. À la fin, écrivez trois choses : ce qui est factuellement observé ; ce qui semble modifiable personnellement ; ce qui dépend d'une contrainte extérieure. Puis choisissez une seule action petite et vérifiable : éviter un achat prévu, prolonger un équipement, supprimer un trajet évitable, tester un emprunt, réduire un gaspillage identifiable, ou engager une démarche sur une contrainte structurelle.

La preuve recherchée n'est pas la transformation totale de votre mode de vie. C'est le passage entre une idée vague — « je devrais consommer moins » — et une modification située dont l'effet peut être observé. Si rien ne change, l'exercice reste utile : il montre peut-être que le flux choisi est trop petit, que la contrainte est structurelle, que le coût est trop élevé ou que l'action imaginée ne touche pas réellement le mécanisme.

Ce chapitre doit laisser une conclusion simple. On ne commence pas une trajectoire décroissante en se demandant comment devenir cohérent en tout.

On commence en apprenant à voir ce qui circule réellement dans sa vie, ce qui est important, ce qui est choisi, ce qui est imposé et ce qui peut être changé. Les données nationales peuvent orienter le regard vers les grands postes, mais elles ne décident pas à la place de la personne. Le tri se fait entre flux, contraintes, coûts et possibilités d'action.

Une fois ce travail accompli, la question suivante devient concrète : que faire d'un flux que l'on a identifié ? Faut-il le supprimer, le réduire, prolonger l'usage, réparer, acheter d'occasion, mutualiser ou remplacer ? C'est l'objet du chapitre suivant.

NOTES ET SOURCES

- SDES / Insee, « L'empreinte carbone de la France de 1990 à 2024 » : empreinte 2024, part des importations, distinction émissions directes / empreinte de consommation.
- SDES, Chiffres clés du climat 2025 et bilan environnemental 2025 : répartition moyenne par déplacements, alimentation et habitat.
- SDES, « L'empreinte matières de la France en 2023 » : consommation apparente et empreinte matières incluant les flux indirects étrangers.
- SDES, Bilan énergétique de la France 2024 : poids des transports et du résidentiel dans la consommation finale énergétique.

CHAPITRE 02 — RÉDUIRE, PROLONGER, RÉPARER, MUTUALISER

Une fois les principaux flux identifiés, une question revient immédiatement : que faut-il faire concrètement ? La réponse la plus spontanée consiste souvent à chercher un produit « meilleur » : plus écologique, plus local, plus durable, plus éthique. Cette logique peut être utile, mais elle conserve parfois intacte la structure du problème. Remplacer rapidement un objet par une version supposée plus vertueuse peut laisser inchangés le nombre d'objets possédés, la fréquence de renouvellement, la quantité totale de matières mobilisées et le réflexe selon lequel toute difficulté se résout par un nouvel achat.

Une trajectoire décroissante demande donc de remettre les opérations dans un ordre différent. Avant d'acheter mieux, il faut se demander s'il est possible d'acheter moins. Avant de remplacer, il faut examiner ce qui existe déjà. Avant de jeter, il faut diagnostiquer. Avant de posséder seul, il faut parfois se demander si l'usage peut être partagé. Cette hiérarchie n'est pas une règle morale absolue. Elle est un outil de raisonnement : éviter ou réduire lorsque c'est possible ; prolonger l'usage ; entretenir ; réparer ; réemployer ; emprunter, louer ou mutualiser ; puis acheter neuf lorsque le besoin reste réel et que les autres options sont inadaptees.

RÉDUIRE AVANT DE SUBSTITUER

Le premier geste décroissant est souvent invisible : ne pas faire entrer un nouvel objet ou un nouveau service dans le flux. Cette simplicité est trompeuse, car le non-achat peut prendre plusieurs formes. Il peut s'agir d'un besoin qui disparaît après réflexion, d'un achat retardé jusqu'à ce qu'il soit réellement nécessaire, d'un usage remplacé par un service déjà disponible, ou d'un objet dont la fonction peut être assurée autrement.

Retarder un achat non urgent constitue déjà un test utile. Beaucoup de décisions de consommation sont prises sous l'effet d'une panne, d'une promotion, d'une mode, d'une lassitude ou du simple sentiment qu'un objet devient ancien. Introduire un délai permet de distinguer le besoin persistant de l'impulsion. Si l'achat reste nécessaire après ce délai, rien n'est perdu : la décision est simplement devenue plus consciente. S'il ne l'est plus, un flux a été évité sans exiger de technologie nouvelle ni de marché alternatif.

Cette logique ne signifie pas que tous les achats sont suspects. Une personne peut réellement avoir besoin d'un appareil, d'un vêtement, d'un outil ou d'un moyen de mobilité. La décroissance vécue ne consiste pas à transformer la vie

quotidienne en exercice permanent de renoncement. Elle consiste à demander ce que l'achat ajoute réellement, ce qu'il remplace et si le service recherché pourrait être obtenu avec moins de renouvellement matériel.

L'exemple le plus simple est celui d'un appareil encore fonctionnel remplacé parce qu'un modèle plus récent existe. Si le nouvel appareil est acheté sans que l'ancien soit hors d'usage, le gain d'efficacité ou de réparabilité éventuel doit être mis en regard du fait qu'un nouveau flux de fabrication, de transport et de matières a été déclenché. À l'inverse, conserver indéfiniment un équipement dangereux ou extrêmement inefficace peut être absurde. Le principe « prolonger avant renouveler » doit donc rester conditionnel : il oriente l'attention, il ne dispense pas d'examiner la sécurité, l'usage, les coûts et les performances réelles.

PROLONGER CE QUI EXISTE

Allonger la durée d'usage est l'un des moyens les plus directs de diminuer la fréquence de renouvellement. Tant qu'un objet répond au besoin et reste sûr, chaque année supplémentaire d'usage repousse le moment où un nouvel objet devra être produit pour le remplacer. C'est pourquoi les politiques françaises et européennes ont progressivement intégré des indicateurs de réparabilité et de durabilité : la durée de vie n'est plus seulement une affaire de soin individuel, elle dépend aussi de la conception du produit, de sa démontabilité, de la disponibilité des pièces, de la documentation et du prix de la réparation.

En France, l'indice de réparabilité, déployé depuis 2021 sur plusieurs catégories, cherche précisément à rendre visibles certains de ces éléments. Depuis 2025, un indice de durabilité le remplace pour certaines catégories, notamment des téléviseurs et lave-linge, en ajoutant des critères liés à la fiabilité, à la résistance, à la maintenance et à certaines garanties. La distinction est importante : un produit peut être relativement facile à réparer tout en étant fragile ; un produit durable doit être pensé plus largement que la seule possibilité de remplacer une pièce.

Pour le lecteur, l'usage de ces indices est simple : lorsqu'un achat neuf devient réellement nécessaire, ils peuvent aider à comparer des produits selon leur capacité à durer et à être réparés. Mais un bon indice ne suffit pas à garantir un faible impact global. Il ne dit pas tout sur les matières utilisées, l'énergie consommée pendant l'usage, les conditions sociales de production ni le comportement réel du propriétaire. Il donne une information utile sur une fonction précise, pas un certificat moral.

Prolonger suppose aussi de déplacer l'attention vers l'entretien. De nombreux objets sont remplacés après une dégradation qui aurait parfois pu être ralentie : nettoyage, stockage adapté, petites pièces d'usure, batterie, joints, filtres, mises à jour, lubrification, réglages. L'entretien n'a rien de

spectaculaire, mais il modifie le rythme de renouvellement. Une culture de la durée repose moins sur l'achat héroïque d'un objet parfait que sur l'habitude de conserver, diagnostiquer et maintenir ce que l'on possède déjà.

DIAGNOSTIQUER AVANT DE REMPLACER

Une panne ne signifie pas automatiquement fin de vie. Pourtant, dans la pratique, le remplacement est souvent plus simple que le diagnostic : publicité pour un produit neuf, difficulté à trouver un réparateur, devis incertain, manque de pièces, appareil conçu pour être difficile à ouvrir, temps nécessaire à la démarche. C'est précisément ici que l'action individuelle rencontre la structure économique du produit.

Le droit à la réparation développé au niveau européen reconnaît ce problème. La directive (UE) 2024/1799 vise à faciliter la réparation et à prolonger la durée de vie de certains biens. Elle impose notamment, pour les catégories couvertes, des obligations de réparation et d'information et encadre l'accès aux pièces et aux outils. Elle devait être transposée et appliquée par les États membres à compter du 31 juillet 2026. Le droit national applicable doit cependant être lu dans ses propres textes : en France, les informations officielles consultées en août 2026 indiquent toujours qu'un bien réparé dans le cadre de la garantie légale de conformité bénéficie d'une extension de six mois. La réparabilité dépend donc de droits européens et nationaux, de règles de conception et d'un marché de la réparation, pas seulement de la bonne volonté de l'utilisateur.

Le premier acte utile face à une panne peut donc être extrêmement modeste : obtenir un diagnostic avant d'acheter un remplacement. Le diagnostic ne garantit pas que la réparation sera pertinente. Il peut révéler une panne mineure, une pièce disponible et un coût raisonnable ; il peut aussi montrer qu'un appareil est dangereux, irréparable ou que le coût de remise en état est disproportionné. Dans les deux cas, la décision devient mieux informée.

La question n'est pas « faut-il toujours réparer ? », mais « qu'est-ce qui justifie ici le remplacement ? ». Un appareil réparé pour quelques euros et utilisé plusieurs années de plus n'a pas la même logique qu'un appareil maintenu artificiellement alors qu'il consomme énormément d'énergie ou présente un risque de sécurité. Il n'existe pas de durée de vie optimale universelle valable pour tous les produits. La durée pertinente dépend de la catégorie, de l'usage, des performances, du coût de réparation, de la sécurité et du remplacement envisagé.

SECONDE MAIN ET RÉEMPLOI : UNE CONDITION, PAS UNE VERTU AUTOMATIQUE

Lorsque l'objet existant ne peut plus remplir sa fonction, le neuf n'est pas la seule possibilité. Réemploi, occasion et reconditionné peuvent permettre de satisfaire un besoin sans déclencher immédiatement la production d'un produit neuf. Les politiques publiques françaises les présentent d'ailleurs comme des leviers d'allongement de durée de vie et de réduction du recours au neuf.

Mais il faut conserver un garde-fou essentiel : acheter d'occasion n'est pas automatiquement décroissant. Si l'achat d'un objet d'occasion remplace réellement l'achat d'un objet neuf, il peut prolonger la durée d'usage d'un bien déjà produit et réduire la demande de neuf. S'il s'ajoute simplement à ce que l'on possède déjà parce que le prix est bas, il peut au contraire augmenter le nombre total d'objets et la quantité d'usages. La seconde main peut donc réduire ou stimuler la consommation selon ce qu'elle remplace réellement.

Le même raisonnement vaut pour le reconditionné. Il peut constituer une excellente option lorsqu'il permet de remettre en circulation un appareil existant plutôt que d'en produire un nouveau. Mais le mot « reconditionné » ne dit pas tout : qualité de la remise en état, disponibilité des pièces, durée de garantie, traçabilité et longévité attendue restent des questions concrètes.

Le lecteur peut utiliser un test simple : avant un achat d'occasion ou reconditionné, écrire ce qui se serait passé sans cette option. Aurait-il acheté neuf ? Aurait-il conservé l'ancien ? Aurait-il renoncé à l'achat ? La réponse ne donne pas une mesure parfaite, mais elle révèle la fonction réelle du choix.

MUTUALISER QUAND LE BESOIN EST RARE

Certains objets rendent un service nécessaire mais sont très peu utilisés : perceuse, nettoyeur, remorque, matériel de fête, équipement spécialisé, véhicule secondaire, outil de jardinage, appareil de cuisson particulier. Dans ce type de cas, posséder un exemplaire par personne peut être un mauvais usage des ressources. Emprunt, location ou partage peuvent augmenter le taux d'utilisation d'un même bien.

La mutualisation ne doit cependant pas être présentée comme automatiquement écologique. Son effet dépend de ce qu'elle évite réellement. Si dix personnes utilisent un même outil au lieu d'en acheter dix, le mécanisme est clair. Si le service partagé rend l'usage tellement plus accessible qu'il crée de nouveaux déplacements ou de nouvelles consommations, le résultat devient plus ambigu. Logistique, entretien, disponibilité, transport vers le lieu de prêt et intensification de l'usage peuvent aussi modifier le bilan.

C'est pourquoi le chapitre 2 ne cherche pas à donner un coefficient général de « gain » pour la mutualisation. Les sources disponibles ne le permettent pas. Il faut plutôt observer le résultat : combien d'achats individuels ont réellement été évités ? Le bien partagé est-il utilisé suffisamment pour justifier son existence ? Son entretien est-il organisé ? Le partage crée-t-il de nouveaux coûts matériels ou humains ?

Cette approche rejoint une idée centrale du livre : une forme organisationnelle ou une étiquette ne suffit jamais. Une bibliothèque d'objets, une location ou un système de partage n'est pas décroissant par nature. Il le devient s'il permet matériellement d'éviter des possessions inutiles et si les coûts de fonctionnement ne déplacent pas simplement le problème.

LE RISQUE DE REBOND

Chaque fois qu'un choix devient moins cher ou plus accessible, il faut envisager la possibilité d'un rebond. Une réparation peu coûteuse peut être excellente si elle prolonge réellement un appareil ; elle peut aussi, dans certains cas, libérer un budget qui sera dépensé ailleurs. Un marché d'occasion très abordable peut éviter du neuf ; il peut également multiplier les achats parce que chaque objet semble désormais presque sans coût. Un service partagé peut réduire le nombre d'équipements possédés ; il peut aussi stimuler l'usage parce qu'il est devenu facile d'accès.

Il serait faux d'en conclure que le rebond annule toujours les bénéfices. Les sources du chantier ne permettent pas de chiffrer un taux universel. Le garde-fou est simplement de vérifier ce qui s'est passé après l'action. L'achat neuf a-t-il été réellement évité ? La durée d'usage a-t-elle augmenté ? La quantité totale d'objets possédés a-t-elle diminué, stagné ou augmenté ? Le service partagé a-t-il remplacé une possession ou ajouté un nouvel usage ?

Cette vérification protège contre une forme particulière d'auto-illusion : croire qu'un achat devient décroissant uniquement parce qu'il appartient à une catégorie vertueuse. Occasion, réparation, location, reconditionné et partage sont des mécanismes. Leur fonction doit être observée.

UNE HIÉRARCHIE PRATIQUE, PAS UNE RELIGION DE L'OBJET

À ce stade, le lecteur peut utiliser une séquence courte chaque fois qu'un besoin matériel apparaît. Première question : le besoin persiste-t-il si l'achat est retardé ? Deuxième : ce qui existe déjà peut-il être utilisé plus longtemps ? Troisième : une maintenance ou un diagnostic suffisent-ils ? Quatrième : une réparation est-elle sûre, possible et raisonnable ? Cinquième : l'occasion ou le reconditionné remplacent-ils réellement du neuf ? Sixième : pour un usage

rare, l'emprunt, la location ou la mutualisation sont-ils praticables ? Septième : si le neuf reste nécessaire, peut-on choisir un produit durable et réparable ?

Cette séquence ne doit pas devenir un parcours obligatoire en sept étapes pour chaque objet. Elle sert à empêcher le saut automatique entre « j'ai un problème » et « j'achète neuf ». Dans certaines situations, la réponse sera rapide : un équipement indispensable et irréparable doit être remplacé. Dans d'autres, le simple fait d'introduire deux questions — « puis-je attendre ? » et « puis-je réparer ? » — suffit déjà à modifier le flux.

Les coûts humains doivent rester visibles. Une réparation peut demander du temps que la personne ne possède pas. Emprunter peut être difficile lorsqu'on vit loin des autres. Louer peut devenir plus cher qu'acheter pour un usage fréquent. Un objet ancien peut être mal adapté à un handicap ou à une nouvelle situation familiale. Une politique de décroissance qui ignorerait ces coûts deviendrait une morale abstraite. Le bon choix n'est pas celui qui produit la plus belle cohérence textuelle ; c'est celui qui réduit réellement un flux sans imposer un coût personnel disproportionné ou invisible.

ACTES-PREUVES DU CHAPITRE

Il n'est pas nécessaire de transformer immédiatement toute sa consommation. Quelques actes suffisent pour tester la logique.

Choisissez un achat non urgent envisagé cette semaine et retardez-le. À la fin du délai, notez s'il est toujours nécessaire.

Prenez un objet en panne que vous pensiez remplacer et obtenez un diagnostic avant l'achat du neuf.

Lorsque vous devez acheter un produit couvert par un indice de réparabilité ou de durabilité, consultez cet indice et comparez au moins deux options, sans oublier que cet indice ne résume pas l'impact total.

Pour un besoin rare, testez une fois l'emprunt, la location ou le partage au lieu de l'achat individuel.

Enfin, après une décision d'occasion, de réparation ou de mutualisation, posez une question de contrôle : « Qu'ai-je réellement évité ? » Si la réponse est « rien, j'ai simplement ajouté un objet ou un usage », l'action n'a pas rempli la fonction que vous lui attribuez.

Ces actes ont un coût limité et produisent une information vérifiable. Ils montrent aussi rapidement où se trouve le blocage : prix de la réparation, absence de pièces, produit indémontable, service de partage inexistant, contrainte de temps, distance, manque d'information. À ce moment, le problème cesse d'être purement individuel. Il devient un problème de marché, de conception, d'infrastructure ou de réglementation.

C'est précisément la transition nécessaire vers le chapitre suivant. Réduire, prolonger et réparer modifient directement certains flux personnels. Mais lorsque vous choisissez entre plusieurs fournisseurs, retirez une dépense à une entreprise ou participez à un boycott, une nouvelle question apparaît : que change réellement votre argent dans le comportement des entreprises et dans la production ?

NOTES ET SOURCES

- Ministère de la Transition écologique : indice de réparabilité et indice de durabilité ; documentation, démontabilité, disponibilité et prix des pièces, fiabilité et maintenance.
- Directive (UE) 2024/1799 sur la réparation des biens : entrée en vigueur le 30 juillet 2024 ; transposition et application prévues au plus tard le 31 juillet 2026. Pour le droit français en vigueur, voir également les informations DGCCRF sur la garantie légale de conformité.
- ADEME / dispositifs « longue vie aux objets » : entretien, réparation, réemploi, reconditionné, occasion, emprunt et location comme leviers possibles de prolongation et d'évitement du neuf.

CHAPITRE 03 — CE QUE VOTRE ARGENT CHANGE VRAIMENT

On entend souvent deux phrases opposées. La première affirme que « chaque achat est un vote » : acheter reviendrait à approuver une entreprise, ne pas acheter à la sanctionner, et le marché enregistrerait immédiatement cette préférence comme une élection permanente. La seconde répond que les choix individuels ne changent rien : une multinationale ne remarquerait jamais l'absence d'un panier, un secteur entier continuerait à produire, et la responsabilité écologique ne pourrait être que politique. Les deux formules ont une part de vérité et deviennent fausses dès qu'on les transforme en règle générale.

Votre argent n'est pas un bulletin de vote. Une entreprise ne compte pas les intentions morales de ses clients ; elle observe des ventes, des marges, des parts de marché, des commandes, des désabonnements, des réclamations, des coûts de réputation et, parfois, des pressions réglementaires. Un achat est donc moins un vote qu'une participation à un flux. Retirer une dépense de ce flux peut avoir un effet, mais cet effet dépend de ce qui se passe ensuite : avez-vous réellement consommé moins, ou simplement acheté ailleurs ? L'entreprise peut-elle perdre facilement ses clients ? Le marché offre-t-il des alternatives crédibles ? Le signal est-il visible ou impossible à interpréter ? L'entreprise est-elle vulnérable à sa réputation ? D'autres consommateurs font-ils la même chose ? Des distributeurs, investisseurs ou autorités publiques réagissent-ils ?

Comprendre cela change profondément la manière d'agir. Il ne s'agit plus de chercher une pureté d'achat impossible, ni de conclure que tout effort est vain. Il s'agit d'identifier quel mécanisme vous essayez réellement de déclencher et de savoir reconnaître le moment où le levier individuel atteint sa limite.

DU TICKET DE CAISSE AU SIGNAL ÉCONOMIQUE

Supposons que vous achetiez chaque semaine un produit d'une marque donnée. Vous découvrez une pratique que vous jugez incompatible avec vos valeurs ou avec une trajectoire de décroissance : surproduction, durée de vie volontairement faible, pollution, conditions de production, politique commerciale, ou simplement incitation permanente à consommer davantage. Vous cessez d'acheter ce produit. Que s'est-il passé ?

À votre échelle, une chose est certaine : votre dépense vers cette entreprise a diminué. Mais cela ne permet pas encore de conclure que sa production diminuera du même montant. Entre la caisse et l'usine existent des stocks, des

distributeurs, des contrats, des prévisions, des promotions, des marges, des décisions d'investissement et parfois plusieurs marchés géographiques. Une baisse de ventes peut être absorbée pendant un temps par une réduction de prix, une campagne publicitaire, une baisse de marge ou un déplacement commercial. Elle peut aussi n'être qu'un bruit statistique si personne ne sait pourquoi les ventes ont changé.

Il faut donc distinguer plusieurs niveaux. Les ventes au détail disent ce qui a été effectivement acheté dans un canal donné. Le chiffre d'affaires ajoute l'effet des prix. La marge indique ce qui reste après certains coûts. Les stocks montrent ce qui n'a pas encore trouvé preneur. Les commandes des distributeurs transmettent une information en amont. La production répond ensuite, avec ses propres délais et contraintes. Enfin, les investissements et la stratégie de marque traduisent des anticipations de plus long terme. Une variation à un niveau ne produit pas mécaniquement la même variation au niveau suivant.

Cette distinction n'annule pas le pouvoir économique du consommateur ; elle empêche seulement de le fantasmer. Les entreprises surveillent précisément ces flux parce qu'ils conditionnent leur activité. La Commission européenne, lorsqu'elle analyse la concurrence, considère d'ailleurs la substitution du côté de la demande comme l'une des contraintes les plus immédiates qui pèsent sur les fournisseurs : une entreprise dispose de moins de pouvoir lorsque ses clients peuvent facilement se tourner vers un autre produit ou un autre fournisseur. Autrement dit, la possibilité de partir compte.

Mais « partir » peut signifier des choses très différentes. Si vous renoncez réellement à un achat dont vous n'avez pas besoin, vous réduisez un flux. Si vous achetez le même type de produit chez un concurrent, vous déplacez une part de marché mais vous ne réduisez pas nécessairement le flux matériel. Si vous remplacez un produit par un autre qui rend le même service avec moins de ressources, vous effectuez une substitution matérielle qui peut être pertinente, mais elle doit être vérifiée. Si vous repoussez simplement l'achat de quelques semaines avant de revenir au même produit, vous avez créé un report. Ces quatre situations ne sont pas équivalentes.

C'est pour cette raison que « consommer responsable » peut parfois conserver intacte la logique de surconsommation. Changer toutes ses habitudes d'achat en remplaçant chaque objet par une version plus verte peut laisser presque inchangé le nombre d'objets, leur renouvellement et la quantité totale de ressources mobilisées. Dans une logique de décroissance, la première question reste donc : est-ce que cet achat doit exister ? Ensuite seulement viennent la prolongation, la réparation, l'occasion, la mutualisation ou le changement de fournisseur.

Le non-achat possède cependant une faiblesse importante : il est souvent muet. Une entreprise peut constater une baisse sans savoir si elle vient d'un boycott, d'une inflation, d'un concurrent, d'un changement de mode, d'un problème de distribution ou d'une mauvaise campagne publicitaire. Si votre objectif n'est pas seulement de réduire votre propre consommation mais d'obtenir une modification précise de l'entreprise, il faut rendre le motif plus lisible. Une réclamation documentée, un désabonnement motivé, une demande adressée au service concerné ou une campagne publique cohérente ne remplace pas la baisse économique ; cela lui donne une signification.

Le premier enseignement pratique est donc simple : avant de considérer une dépense comme un levier politique, demandez-vous ce que vous êtes réellement en train de modifier. Le chiffre dans votre budget personnel est certain. L'effet sur la firme, lui, dépend d'un système de transmission.

QUAND CHANGER DE FOURNISSEUR PÈSE — ET QUAND CELA NE SUFFIT PLUS

Le pouvoir économique d'un client dépend beaucoup de sa capacité à sortir d'une relation commerciale. Cette sortie est parfois facile : plusieurs magasins proposent des produits proches, il n'existe pas de contrat, et les différences de qualité sont limitées. Dans d'autres cas, elle peut être coûteuse ou presque impossible. Vous pouvez être enfermé dans un abonnement, dépendre d'un logiciel propriétaire, d'un réseau social où se trouvent tous vos contacts, d'un fournisseur dominant, d'un opérateur dont le changement exige beaucoup de démarches, ou simplement habiter un territoire où aucune alternative pratique n'existe.

Les économistes et autorités de concurrence parlent notamment de coûts de changement. Ceux-ci ne sont pas seulement monétaires. Il peut s'agir du temps nécessaire pour rechercher une alternative, de l'incertitude sur sa qualité, de l'apprentissage d'un nouvel outil, de contrats, de données difficiles à transférer, d'effets de réseau ou de problèmes d'interopérabilité. Tous ces éléments diminuent la capacité d'un consommateur à discipliner une entreprise par son seul départ.

Prenons deux situations. Dans la première, plusieurs boulangeries existent autour de chez vous. Vous apprenez qu'une enseigne industrielle utilise une pratique que vous refusez de soutenir. Vous pouvez cesser d'y acheter et vous fournir ailleurs sans coût majeur. Si suffisamment de clients font le même choix et que le motif devient visible, la perte peut être rapidement interprétée. Dans la seconde, vous vivez dans une zone où un seul opérateur fournit un service essentiel, ou vous dépendez d'un écosystème numérique dont sortir signifierait perdre des données, des contacts et des outils professionnels. Vous

pouvez désapprouver profondément l'entreprise tout en continuant à payer. Ce paiement ne prouve pas votre approbation. Il révèle surtout une dépendance.

Cette distinction est essentielle pour éviter la moralisation. Une théorie simpliste du « vote avec son portefeuille » finit toujours par juger les personnes captives d'un marché comme si elles avaient librement choisi toutes leurs dépendances. Or les marchés réels ne ressemblent pas à une infinité de petites boutiques interchangeable. Ils peuvent être concentrés, structurés par des effets de réseau, des infrastructures, des standards techniques, des contrats ou des barrières réglementaires. L'OCDE souligne qu'une concentration élevée, des barrières à l'entrée et des coûts de changement peuvent réduire l'intensité concurrentielle. Dans ces contextes, exiger davantage de cohérence individuelle ne crée pas l'alternative manquante.

Le bon réflexe est alors de changer d'échelle. Si le problème est l'absence de substitut, il peut devenir nécessaire de construire une alternative, de réclamer une interopérabilité, de soutenir une régulation, d'agir sur un marché public, de mobiliser le droit de la concurrence ou d'organiser des usagers. Le levier économique du consommateur individuel n'est pas supprimé ; il est dépassé par la structure du problème.

Cette idée permet également de mieux comprendre les entreprises elles-mêmes. Elles ne réagissent pas toutes de la même manière à une baisse de demande. Une petite entreprise dépendante d'un nombre limité de clients peut être immédiatement vulnérable. Une grande firme diversifiée peut absorber des pertes locales, réduire ses prix ou déplacer ses efforts commerciaux vers un autre segment. Une entreprise très exposée à sa réputation peut réagir à une controverse avant même qu'une forte baisse de ventes soit mesurable. Une autre peut accepter une baisse temporaire si elle pense que la campagne s'essouffera.

Il n'existe donc pas de seuil universel à partir duquel « le marché obéit ». Dire qu'il faudrait 1 %, 5 % ou 10 % de clients en moins pour forcer une entreprise à changer serait inventer une loi qui n'existe pas. Le seuil dépend du secteur, des marges, de la structure concurrentielle, de la composition de la clientèle, de la visibilité médiatique et de la capacité de l'entreprise à déplacer les coûts.

Cela ne signifie pas qu'aucune mesure n'est possible. Cela signifie qu'il faut regarder plusieurs indicateurs sans les confondre : baisse de ventes, baisse de cours boursier, modification de prix, réaction des distributeurs, déclaration publique, changement de politique, rupture avec un fournisseur, retrait d'un produit, ou encore engagement réglementaire. Ces résultats peuvent apparaître séparément. Une campagne peut obtenir une forte couverture médiatique sans faire baisser les ventes. Elle peut faire baisser les ventes sans obtenir la concession demandée. Elle peut provoquer une communication très visible qui donne l'impression d'une victoire alors que les pratiques restent inchangées.

C'est précisément ce que montrent les recherches sur les boycotts.

CE QUE LES BOYCOTTS PEUVENT OBTENIR — ET LEURS RÉPONSES INATTENDUES

Le boycott est souvent présenté comme la forme la plus évidente de pouvoir du consommateur : un nombre suffisant de personnes cesseraient d'acheter jusqu'à ce que l'entreprise cède. Dans certains cas, cette mécanique existe réellement. Mais les études disponibles montrent un phénomène plus complexe où se mélangent pertes financières, réputation, visibilité médiatique, adaptation des prix, communication et parfois contre-mobilisation.

Une étude de Brayden King portant sur des boycotts d'entreprises aux États-Unis entre 1990 et 2005 a montré que les concessions étaient plus probables lorsque les campagnes menaçaient des ressources importantes de l'entreprise, matérielles ou réputationnelles, notamment grâce à la couverture médiatique, et lorsque la firme était déjà vulnérable par ses ventes ou sa réputation. Ce résultat est important parce qu'il déplace l'attention : le boycott n'est pas seulement une addition de tickets de caisse manquants. Il devient plus puissant lorsque la perte économique se combine avec une cause lisible, une visibilité et une vulnérabilité réelle de la cible.

Une autre étude, portant sur 125 boycotts américains entre 1978 et 2017, a observé en moyenne des effets négatifs significatifs sur la richesse des actionnaires autour des annonces de boycott. Là encore, cela montre qu'un boycott peut créer un coût financier mesurable. Mais un coût financier n'est pas encore une victoire politique ou écologique. Une entreprise peut perdre de la valeur sans céder, céder sur un point secondaire, ou répondre par une stratégie commerciale qui protège ses ventes.

Le cas d'un boycott visant un grand producteur laitier en Corée est particulièrement éclairant. Une étude publiée dans *Management Science* estime une baisse d'environ 8 % des ventes sur douze mois. Pourtant, la firme n'a pas simplement accepté la demande des consommateurs : elle a aussi réduit ses prix pour amortir l'effet. Ce cas montre ce qu'un marché sait faire : transformer une contestation morale en problème commercial, puis tenter de résoudre ce problème par les outils ordinaires du commerce. Si le but des boycotteurs est une modification précise de pratique, la baisse des ventes n'est donc qu'un moyen. Sans demande claire et sans suivi, l'entreprise peut chercher à récupérer les clients sans toucher au motif du conflit.

L'exemple de Goya montre l'inverse : un boycott peut même produire temporairement l'effet économique opposé à celui attendu. Lors d'une controverse politique aux États-Unis en 2020, les appels au boycott étaient très visibles, mais des appels à acheter pour soutenir la marque se sont développés en parallèle. Une étude a observé une hausse temporaire des ventes d'environ 22 %,

particulièrement forte dans des territoires politiquement favorables à l'entreprise, avant que l'effet ne se dissipe. Dans un environnement polarisé, le boycott peut donc devenir lui-même une publicité et provoquer un « buycott », c'est-à-dire une mobilisation d'achat chez les soutiens de la marque.

Ces cas ne permettent pas de prédire ce qui se passera dans une campagne française donnée. Ils permettent quelque chose de plus utile : abandonner l'illusion qu'un grand nombre de messages négatifs ou de déclarations de boycott produit automatiquement une baisse de ventes. Le résultat dépend de la composition de la clientèle, de la polarisation, de la concurrence, de la visibilité et de la réaction de l'entreprise.

La réputation constitue d'ailleurs un canal distinct. McDonnell et King, en étudiant 221 boycotts, ont montré que les entreprises ciblées augmentaient leurs communications et revendications prosociales après le lancement des campagnes. Cela signifie qu'une entreprise attaquée sur son image peut répondre en produisant davantage de discours sur sa responsabilité sociale. Ce comportement est rationnel : si la menace passe par la réputation, restaurer la réputation peut sembler moins coûteux que transformer profondément la production.

Pour une campagne de décroissance, la conséquence est immédiate : ne prenez jamais un changement de communication pour une preuve de changement réel. Une nouvelle page « engagements », une publicité verte, une charte, une promesse ou une campagne de relations publiques peuvent être des indices de pression, mais pas la victoire elle-même. Il faut revenir à la décision contestée : le produit a-t-il été retiré ? La durée de garantie a-t-elle changé ? Le volume de production a-t-il diminué ? Le contrat avec le fournisseur problématique a-t-il été rompu ? Le modèle de vente favorisant le renouvellement rapide a-t-il été modifié ? L'engagement est-il vérifiable dans le temps ?

Il faut également garder un autre garde-fou : faire perdre de l'argent à une entreprise n'est pas toujours équivalent à réduire les flux matériels ni à améliorer les conditions sociales. Une firme peut chercher à préserver ses marges en comprimant les coûts, en faisant pression sur ses fournisseurs ou sur ses salariés. Une baisse de ventes peut entraîner une réduction de production, mais aussi un déplacement géographique ou une stratégie vers un autre marché. Le rapport de force doit donc être pensé à partir de la décision que l'on cherche à modifier, pas à partir de la souffrance économique maximale que l'on pourrait infliger.

Cette remarque sépare une campagne politique d'une vengeance commerciale. Le but n'est pas de nuire pour nuire. Il est de créer un coût suffisamment lisible pour que maintenir une pratique contestée devienne moins intéressant que la modifier, tout en gardant une voie de sortie claire

pour l'entreprise. C'est précisément ce qui prépare le chapitre suivant : transformer un non-achat dispersé en campagne coordonnée.

SAVOIR QUAND LE PORTEFEUILLE A ATTEINT SA LIMITE

La grande erreur serait de conclure de tout cela qu'il faut devenir un enquêteur permanent de chaque marque, mesurer chaque achat et chercher sans cesse l'entreprise parfaite. Ce serait remplacer une logique consumériste par une autre forme d'obsession consumériste. La décroissance ne demande pas de transformer le marché en examen moral quotidien ; elle demande d'abord de réduire certains flux et de mieux choisir les leviers qui valent réellement l'effort.

Commencez donc par distinguer trois objectifs possibles.

Le premier est personnel et matériel : vous voulez réduire votre propre consommation. Dans ce cas, le non-achat peut se suffire à lui-même. Vous n'avez pas besoin que l'entreprise sache pourquoi vous n'avez pas acheté une perceuse que vous empruntez désormais, un téléphone que vous gardez deux ans de plus ou un vêtement dont vous avez renoncé au renouvellement. La preuve recherchée est simplement la réduction ou le report durable du flux.

Le deuxième objectif est économique : vous voulez favoriser une alternative au détriment d'une entreprise ou d'un modèle commercial. Il faut alors vérifier que l'alternative existe réellement, qu'elle ne reproduit pas le même problème et que le changement de fournisseur est possible. Ici, la substitution peut envoyer un signal concurrentiel, mais elle ne garantit pas une réduction de matières ou d'énergie.

Le troisième objectif est politique : vous voulez que l'entreprise modifie une décision déterminée. C'est à ce moment que le portefeuille seul devient insuffisant. Si vous cessez silencieusement d'acheter, l'entreprise ne peut pas nécessairement relier votre départ à la pratique contestée. Il faut rendre la demande visible et, si elle est partagée, coordonner des personnes réelles autour d'une cible et d'un résultat observable.

Ce passage du consommateur au citoyen ou au collectif est fondamental. Vous n'abandonnez pas le levier économique ; vous lui ajoutez une interprétation et un rapport de force. Un désabonnement accompagné d'une raison précise vaut davantage politiquement qu'un désabonnement muet. Cent personnes qui formulent la même demande vérifiable donnent un signal plus lisible que cent reproches différents. Un boycott dont les participants savent ce qui mettrait fin à leur action est plus intelligible qu'une hostilité indéfinie envers une marque.

Pour décider si une dépense constitue un levier utile, vous pouvez utiliser un protocole très court.

D'abord, nommez le flux que vous voulez modifier. Est-ce un achat récurrent, un équipement, une énergie, un abonnement, un service ? Ensuite, demandez-vous si votre objectif est de réduire ce flux ou seulement de changer de fournisseur. Cherchez les substituts réels et le coût de changement : argent, temps, données, compétences, mobilité, contraintes familiales ou professionnelles. Regardez ensuite la structure du marché. Si plusieurs alternatives crédibles existent, le départ individuel peut avoir une fonction économique directe. Si vous êtes captif, ne transformez pas cette contrainte en culpabilité : cherchez le levier collectif ou institutionnel correspondant.

Si votre non-achat porte une revendication, rendez-la lisible par un canal légitime. Puis observez ce qui change réellement. Ne mélangez pas ventes, réputation, communication et modification de pratique. Enfin, fixez une limite : si l'entreprise ne peut pas être affectée de manière significative par les choix individuels ou si la demande exige une décision plus large, changez d'échelle.

Quelques actes-preuves permettent de tester cela immédiatement sans construire une théorie abstraite de votre consommation. Prenez un achat récurrent significatif et identifiez les alternatives réellement disponibles ainsi que les coûts de sortie. Sur un achat que vous venez d'éviter, écrivez en une phrase s'il s'agit d'une réduction, d'une substitution ou d'un simple report. Pour une entreprise que vous envisagez de boycotter, formulez avant toute action la décision précise que vous voulez voir changer et ce qui constituerait une réponse suffisante. Si le marché vous rend captif, écrivez non pas « je devrais faire mieux », mais « quelle règle, infrastructure ou organisation rendrait réellement la sortie possible ? »

Ces gestes ont une fonction : empêcher que la consommation responsable devienne un théâtre intérieur où l'on se juge sans modifier les mécanismes. Ils obligent à distinguer ce qui relève de votre budget, ce qui relève du marché et ce qui relève du rapport de force.

Au terme de ce chapitre, une conclusion doit rester claire. Votre argent compte, mais il ne parle pas tout seul. Il participe à des flux que les entreprises observent et interprètent. Plus la possibilité de substitution est forte, plus ces flux peuvent discipliner une entreprise. Plus un marché est concentré ou captif, plus ce levier se réduit. Un boycott peut produire des pertes, une pression réputationnelle ou une réaction commerciale, mais il peut aussi échouer, être absorbé ou provoquer une contre-mobilisation. Et même lorsqu'il fonctionne économiquement, il ne garantit pas le changement éthique ou écologique recherché.

La bonne question n'est donc pas : « Est-ce que mon achat change le monde ? » Elle est : « Quel mécanisme cet achat, ce non-achat ou cette

substitution peut-il réellement modifier, et quand faut-il passer à une action plus organisée ? »

C'est précisément là que commence le niveau suivant. Lorsque plusieurs personnes transforment un même refus en demande lisible, lorsqu'elles identifient la décision qu'une entreprise peut réellement prendre, lorsqu'elles coordonnent les canaux, les relais et les critères de victoire, elles cessent d'être seulement des consommateurs dispersés. Elles commencent à construire une campagne.

NOTES ET SOURCES

- Commission européenne, Communication sur la définition du marché pertinent, 2024 : substitution du côté de la demande, coûts de changement, effets de réseau, interopérabilité et autres contraintes concurrentielles.
- OCDE, travaux sur concurrence et dynamique des marchés : concentration, pouvoir de marché, barrières à l'entrée et coûts de changement.
- Brayden King, *Administrative Science Quarterly*, 2008 : boycotts, menace sur les ressources de l'entreprise, visibilité médiatique, vulnérabilité et concessions.
- Kasaundra Tomlin, *Southern Economic Journal*, 2019 : étude de 125 boycotts américains et effets financiers observés.
- Management Science, étude du boycott d'un producteur laitier coréen : baisse estimée des ventes et réponse par réduction de prix.
- Liaukonyte et al., *Marketing Science*, 2022 : controverse Goya, boycott, contre-achat et hausse temporaire des ventes.
- McDonnell & King, *Administrative Science Quarterly*, 2013 : réponses réputationnelles et multiplication des revendications prosociales après des boycotts.

CHAPITRE 04 — FAIRE PRESSION SUR UNE ENTREPRISE SANS FAIRE DU BRUIT POUR RIEN

Un mécontentement n'est pas encore une campagne. On peut être nombreux à critiquer une entreprise, partager les mêmes captures d'écran, publier des commentaires négatifs, annoncer qu'on ne lui achètera plus rien et pourtant ne produire qu'un bruit diffus. L'entreprise peut constater une agitation, répondre par quelques éléments de langage, attendre que l'attention retombe, puis continuer presque comme avant. Ce qui manque alors n'est pas nécessairement la colère, le nombre ou la visibilité. C'est souvent la lisibilité du rapport de force.

Faire pression efficacement suppose de répondre à quelques questions simples mais exigeantes : quelle décision précise est contestée ? Qui, dans ou autour de l'entreprise, possède réellement le pouvoir de la modifier ? Quelle demande vérifiable est formulée ? Sur quels faits repose-t-elle ? Quel canal est utilisé ? Comment sait-on que l'entreprise a répondu ? Qu'est-ce qui constituerait une victoire, une concession partielle, un échec instructif ou une raison d'arrêter ? Sans ces éléments, une campagne risque de confondre expression et influence.

Le principe central de ce chapitre est donc volontairement sobre : faire pression sur une entreprise ne consiste pas à l'inonder de messages. Il s'agit de rendre une demande collective lisible, documentée, persistante et suffisamment coûteuse à ignorer, en visant les acteurs qui disposent réellement d'un pouvoir de décision et en distinguant communication, concession et changement effectif.

DE LA COLÈRE À UNE DEMANDE QUI PEUT ÊTRE TRAITÉE

Une plainte vague produit rarement une réponse précise. « Cette entreprise est irresponsable », « ce produit est scandaleux » ou « il faut qu'ils changent » expriment un jugement, mais ne disent pas encore ce que la cible devrait faire. Une campagne commence lorsque le problème est transformé en décision contestable : retirer un produit, modifier une clause, allonger une durée de garantie, changer un fournisseur, rendre une pièce disponible, abandonner une pratique commerciale, publier une information jusque-là absente, modifier une politique d'approvisionnement ou mettre fin à une décision particulière.

Cette précision a une fonction stratégique. Une entreprise peut absorber une accusation générale en répondant par une campagne de communication générale. Il est plus difficile de répondre à une demande précise sans laisser

apparaître ce qui a été accepté ou refusé. Le passage d'un jugement à une demande observable réduit l'espace du discours symbolique.

Il faut ensuite identifier la bonne cible. Le nom de la marque visible au consommateur n'est pas toujours l'endroit où se prend la décision. Une filiale peut dépendre d'un siège. Un fournisseur peut dépendre d'un grand distributeur. Un vendeur peut n'avoir aucun pouvoir sur les conditions de production. Une plateforme peut organiser la relation sans produire elle-même. Une association professionnelle peut porter une position politique au nom de plusieurs entreprises. Une campagne gagne donc à cartographier la chaîne réelle de décision avant de choisir son interlocuteur.

Cette étape évite un gaspillage fréquent d'énergie militante : interpellé massivement ceux qui ne peuvent rien changer. Un service client peut transmettre un message mais ne pas pouvoir modifier une politique industrielle. Un employé exposé publiquement peut n'avoir aucun pouvoir de décision. Une campagne proportionnée vise d'abord une personne morale, une fonction ou une instance compétente, plutôt qu'un individu facilement accessible mais sans autorité réelle.

Le premier acte-preuve est donc très simple : prendre une plainte diffuse et la reformuler en une phrase contenant trois éléments — la décision contestée, l'entité capable de la modifier et la modification demandée. Tant que cette phrase reste impossible à écrire, la campagne n'est probablement pas encore prête.

UNE CAMPAGNE COORDONNÉE N'EST PAS UNE SATURATION

L'un des pièges les plus évidents consiste à croire que l'efficacité augmente mécaniquement avec le nombre de messages envoyés. Les sources examinées ne soutiennent pas cette idée. Les travaux disponibles sur les boycotts et mobilisations d'entreprise soulignent plutôt le rôle de la réputation, de la visibilité médiatique, de la vulnérabilité économique et de la capacité d'une campagne à menacer des ressources importantes de la firme.

Cela change la logique pratique. Mille messages incohérents, automatisés ou envoyés sans demande précise peuvent être faciles à filtrer, classer ou ignorer. Cent personnes réelles qui formulent la même demande documentée, par un canal pertinent, avec un motif identifiable et un critère de sortie clair produisent un signal plus interprétable. Ce n'est pas nécessairement le nombre brut qui manque ; c'est la cohérence.

Le chapitre exclut donc explicitement le spam, l'automatisation massive, la saturation technique, le harcèlement nominatif et l'obstruction comme méthode standard. Ces pratiques peuvent déplacer la campagne vers un conflit

de nuisance, faire perdre la lisibilité de la demande et exposer inutilement des personnes qui ne contrôlent pas la décision. Elles peuvent également créer des risques juridiques ou réputationnels qui n'aident pas l'objectif initial.

Coordonner signifie autre chose. Des personnes réelles peuvent décider d'utiliser un message commun, une lettre ouverte, une pétition adressée à la bonne instance, une série de réclamations individuelles lorsque chacune correspond à une expérience réelle, une prise de parole publique documentée ou un boycott assumé. La répétition peut avoir un effet lorsqu'elle représente un soutien réel et qu'elle reste proportionnée ; elle n'a pas besoin d'être artificiellement amplifiée.

La cohérence ne signifie pas non plus uniformité totale. Les participants peuvent avoir des raisons différentes de soutenir une même demande. L'important est que la campagne soit capable de formuler son noyau commun sans fabriquer de faux consensus. Une demande collective gagne en force lorsqu'elle peut être résumée sans déformer ce que les participants soutiennent réellement.

UTILISER LE BON CANAL AVANT DE MONTER EN VISIBILITÉ

Toutes les situations ne justifient pas immédiatement une campagne publique. Un litige individuel sur un produit ou un service n'a pas la même nature qu'un conflit environnemental ou politique portant sur la stratégie d'une entreprise. En France, les dispositifs de protection des consommateurs distinguent ces cas.

Pour un litige de consommation, la logique institutionnelle commence généralement par une tentative de résolution directe et documentée avec le professionnel. Des dispositifs comme SignalConso peuvent ensuite être pertinents selon la nature du problème. En cas d'échec, des voies de médiation ou de conciliation existent sous certaines conditions. Ces mécanismes ont une fonction précise : résoudre ou instruire un différend relevant du droit de la consommation. Ils ne remplacent pas une campagne collective lorsqu'une entreprise respecte formellement ses obligations mais poursuit une politique que des citoyens souhaitent contester.

Cette distinction évite deux erreurs symétriques. La première consiste à lancer une mobilisation publique coûteuse pour un problème qui pouvait être traité par une réclamation formelle bien documentée. La seconde consiste à croire qu'un canal de service client suffit pour modifier une stratégie générale d'entreprise. Le bon canal dépend du type de décision contestée.

Une progression proportionnée peut alors servir de repère. Commencer par un contact direct documenté. Utiliser une réclamation formelle lorsque le problème s'y prête. Si plusieurs personnes rencontrent ou contestent le même problème, coordonner une demande commune. Si la réponse reste insuffisante,

rendre la question publiquement visible avec des faits vérifiables. Ensuite seulement, lorsque cela a du sens, solliciter des partenaires, distributeurs, donneurs d'ordre, investisseurs ou autorités capables d'exercer un levier réel. Enfin, si la nature du problème le justifie, utiliser une voie réglementaire ou juridique adaptée.

Cette progression n'est pas une échelle obligatoire. Une situation grave ou déjà publique peut nécessiter d'autres séquences. Elle rappelle seulement qu'une campagne efficace ne cherche pas la forme la plus spectaculaire d'entrée de jeu ; elle cherche le canal qui maximise la possibilité de modifier la décision.

CHERCHER LE LEVIER LÀ OÙ SE TROUVE LA DÉPENDANCE

Une entreprise n'agit jamais seule. Elle dépend de clients, de distributeurs, de fournisseurs, de plateformes, de financeurs, de donneurs d'ordre, d'investisseurs, de travailleurs, d'administrations et parfois d'associations professionnelles. Cette interdépendance crée des leviers potentiels, mais aucun n'est universel.

Les recherches sur de grands distributeurs montrent par exemple qu'un acteur dominant peut imposer des exigences importantes à ses fournisseurs lorsqu'une dépendance économique réelle existe. Ce mécanisme ne signifie pas qu'il suffit de contacter n'importe quel distributeur pour qu'il fasse pression sur n'importe quelle marque. Il faut vérifier la relation réelle : volume d'affaires, dépendance contractuelle, exclusivité, pouvoir de référencement, réputation partagée ou exposition commune.

Le même raisonnement vaut pour les investisseurs. Certaines études ont observé des réactions financières négatives autour de boycotts, mais un effet boursier ne garantit pas une concession. Les investisseurs peuvent réagir, l'entreprise peut tenter de rassurer le marché, et pourtant la pratique contestée peut rester inchangée. Là encore, il faut distinguer le canal de pression du résultat recherché.

Les associations professionnelles ajoutent une autre difficulté. Une position politique ou réglementaire peut être portée collectivement au nom d'un secteur, ce qui réduit l'attribution directe à une entreprise particulière. Une campagne sérieuse doit donc parfois regarder au-delà des communications officielles de la marque et identifier les structures par lesquelles elle défend ses intérêts. Ce travail ne sert pas à multiplier les cibles, mais à comprendre où se trouve la décision ou l'influence réellement pertinente.

Le test pratique est simple : avant d'interpeller un partenaire, demandez-vous quel pouvoir concret il possède. Peut-il rompre un contrat ? modifier un référencement ? imposer un standard ? refuser un financement ? transmettre une exigence ? déclencher une procédure ? Si la réponse est inconnue, le partenaire n'est pas encore un levier établi.

RÉPUTATION, COMMUNICATION ET FAUSSES VICTOIRES

Une entreprise exposée publiquement peut réagir rapidement, mais cette réaction ne doit pas être confondue avec une victoire. Les travaux sur les boycotts montrent que les entreprises ciblées peuvent augmenter leurs communications prosociales après le lancement d'une campagne. Ce comportement est compréhensible : si le coût vient de la réputation, restaurer l'image peut être moins coûteux que transformer la pratique contestée.

Une campagne doit donc distinguer au moins quatre niveaux. Premier niveau : la cible reconnaît publiquement la demande. Deuxième niveau : elle modifie son discours ou annonce un engagement. Troisième niveau : une décision observable change effectivement. Quatrième niveau : le changement se maintient dans le temps.

Un communiqué, une page « engagements », une nouvelle charte ou une déclaration du dirigeant peuvent être des signes que la pression existe. Ils ne constituent pas nécessairement la preuve que la décision demandée a été adoptée. La vérification doit revenir au mécanisme concret : le produit a-t-il été retiré ? le fournisseur changé ? la garantie modifiée ? la pièce rendue disponible ? le contrat révisé ? la politique effectivement appliquée ?

Cette vigilance protège contre la victoire symbolique. Une campagne peut même se satisfaire trop tôt d'une réponse parce qu'elle a enfin obtenu l'attention qu'elle cherchait. Or l'attention n'était pas l'objectif. L'objectif était une modification déterminée.

Il faut également accepter que certaines victoires soient partielles. Une entreprise peut modifier une partie de sa pratique, ouvrir une négociation, publier une information jusque-là absente ou accepter une mesure transitoire. Refuser toute distinction entre victoire totale et échec total rend l'analyse moins utile. Une campagne mature peut reconnaître une concession limitée sans la présenter comme accomplissement complet.

DÉFINIR LA VICTOIRE AVANT L'ESCALADE

L'un des meilleurs moyens d'éviter une mobilisation indéfinie consiste à décider avant l'escalade ce qui sera observé. Une campagne sans critère de victoire peut continuer simplement parce qu'elle existe. Elle devient alors une identité collective plus qu'un instrument.

Un premier niveau de victoire peut être la reconnaissance formelle de la demande et l'ouverture d'un canal de réponse vérifiable. Une victoire partielle correspond à une modification observable mais incomplète. Une victoire forte correspond à l'adoption effective de la décision demandée avec une preuve suffisante. Une victoire durable suppose que ce changement se maintienne après une période raisonnable de suivi.

L'échec peut lui aussi produire une information. Une campagne peut découvrir que la cible choisie n'avait pas le pouvoir de décision, que le levier utilisé n'affectait pas réellement l'entreprise, que les participants étaient moins nombreux qu'imaginé, que le problème n'était pas formulé de manière assez précise ou que le coût de poursuivre devient disproportionné. Cet échec informatif doit être traité comme une donnée, pas comme une raison de prolonger automatiquement l'action.

Il est utile de distinguer plusieurs indicateurs sans les agréger en score unique : nombre de participants réels, réponse officielle, ouverture d'un dialogue, réaction de distributeurs ou partenaires, couverture médiatique, évolution de réputation, effet financier observable, concession partielle, changement de pratique et maintien du changement. Ces indicateurs ne mesurent pas la même chose. Une forte couverture médiatique peut coexister avec une absence totale de changement. Une modification discrète peut au contraire produire peu de visibilité mais atteindre l'objectif.

Le principe noosophique de distinction entre discours et acte prend ici une forme très concrète : ce que l'entreprise dit est un indicateur ; ce qu'elle change en est un autre.

LE BOYCOTT : UN OUTIL CONTEXTUEL, PAS UNE FORMULE MAGIQUE

Le boycott appartient à cette logique générale de campagne, mais il ne doit pas être isolé comme mécanisme universel. Les recherches présentées dans le chapitre précédent ont déjà montré que des boycotts peuvent produire des pertes financières, des effets de réputation, des concessions, des adaptations commerciales ou des contre-mobilisations. Le chapitre présent ajoute une exigence : si un boycott vise une décision, cette décision doit être formulée et sa condition de sortie connue.

Un boycott sans demande claire peut signaler un rejet, mais il laisse l'entreprise deviner ce qu'elle devrait faire pour mettre fin à la mobilisation. Un boycott sans condition de sortie peut continuer même après une concession, ce qui réduit l'intérêt de céder. Un boycott sans cible compétente peut faire pression sur une entité qui n'a pas le pouvoir de modifier le problème.

Le cadre juridique français impose également de renoncer aux slogans absolus. L'appel au boycott relève en principe de la liberté d'expression, mais sa qualification dépend du contenu, du motif et des circonstances. Il peut rencontrer des limites lorsqu'il repose sur des critères discriminatoires protégés, de l'intolérance, de la haine ou de la violence. Le manuscrit final devra donc être revérifié juridiquement au moment de la publication. La règle pratique reste plus simple : cibler une pratique, une décision, une politique, un produit

ou un comportement d'entreprise avec des faits défendables, plutôt que des personnes en raison de caractéristiques protégées.

Le livre n'a pas vocation à fournir un conseil juridique personnalisé. Il peut seulement conserver ce garde-fou : ne jamais affirmer qu'un boycott est toujours licite ou toujours illicite, et adapter les procédures au droit en vigueur.

UNE CAMPAGNE DOIT SAVOIR S'ARRÊTER

Une pression collective n'a pas à devenir permanente. Elle peut s'arrêter parce que la victoire est obtenue, parce qu'une concession suffisante est acceptée, parce que le levier s'est révélé inefficace, parce que la cible était mal choisie, parce qu'un autre canal devient plus pertinent ou parce que le coût organisationnel devient supérieur à l'effet attendu.

Cette capacité d'arrêt est un garde-fou essentiel. Une campagne qui ne sait plus ce qui pourrait la terminer risque de transformer son objet en conflit identitaire. Le maintien de la mobilisation devient alors une fin en soi. Or le but était de modifier une décision.

Avant chaque nouvelle étape, on peut donc poser quatre questions : qu'est-ce qui a changé depuis l'étape précédente ? quel pouvoir supplémentaire le nouveau canal apporte-t-il ? quel coût ajoute-t-il pour les participants et pour les personnes indirectement touchées ? quelle condition permettra de revenir en arrière, de corriger ou de clore ?

Ces questions empêchent aussi l'escalade automatique. Plus visible, plus coûteux ou plus agressif ne signifie pas nécessairement plus efficace. Une campagne intelligente augmente la pression lorsqu'elle comprend pourquoi cette pression supplémentaire peut atteindre la cible.

ACTES-PREUVES DU CHAPITRE

Commencez par transformer une plainte vague en une demande unique et observable. Écrivez ensuite quelle personne morale ou quelle fonction possède réellement le pouvoir de modifier la décision.

Envoyez une première demande documentée par un canal légitime et conservez la réponse. Si plusieurs personnes partagent la même demande, coordonnez un message commun plutôt que de produire une multitude de messages contradictoires.

Avant toute montée en visibilité, définissez un indicateur de réponse et une condition de victoire ou d'arrêt. Si vous envisagez d'interpeller un distributeur, un investisseur ou un partenaire, vérifiez d'abord qu'il possède effectivement un pouvoir sur la cible.

Enfin, après toute réponse publique de l'entreprise, vérifiez ce qui a changé concrètement. Si seul le discours a changé, notez-le comme réponse réputationnelle, pas comme victoire.

Ces actes-preuves ne demandent ni campagne massive ni organisation complexe. Ils servent à tester une compétence centrale : transformer une indignation en mécanisme de pression compréhensible et vérifiable.

Le chapitre suivant commencera précisément là où celui-ci s'arrête. Une campagne peut être bien conçue et pourtant s'effondrer faute d'organisation : personne ne sait qui décide, les tâches reposent sur une seule personne, la mémoire se perd, les participants s'épuisent. Pour durer, l'action collective doit devenir une capacité organisée.

NOTES ET SOURCES

- Brayden King, *Administrative Science Quarterly*, 2008 : rôle de la visibilité, de la vulnérabilité et de la menace sur les ressources de l'entreprise dans les concessions observées.
- McDonnell & King, *Administrative Science Quarterly*, 2013 : réponses réputationnelles et augmentation des communications prosociales après des boycotts.
- DGCCRF, mise à jour 16 décembre 2025 : distinction entre réclamation directe, SignalConso, médiation et autres voies pour les litiges de consommation.
- Gielens et al., *Journal of Marketing*, 2018 : pouvoir potentiel d'un grand distributeur sur ses fournisseurs lorsqu'une dépendance économique existe.
- Davidson, Worrell & El-Jelly, *Business & Society*, 1995 : réactions financières observées autour de certains boycotts, sans garantie de concession.
- Cour de cassation, chambre criminelle, 4 novembre 2025, n° 24-82.396, et Code pénal : caractère contextuel du cadre juridique de l'appel au boycott.

CHAPITRE 05 — PASSER DE PERSONNES ISOLÉES À UNE FORCE ORGANISÉE

Une campagne peut être parfaitement formulée, disposer d'une cible claire, d'un bon argument et d'un véritable soutien, puis s'effondrer pour une raison beaucoup plus banale : personne ne sait qui fait quoi, les informations sont dispersées, une seule personne détient tous les contacts, les décisions ne sont pas mémorisées, les tâches s'accumulent sur les mêmes épaules et les participants découvrent trop tard que le groupe ne possède pas réellement de capacité collective. Il possédait une intention commune, parfois même une forte mobilisation, mais pas encore une organisation capable de durer.

Passer de personnes isolées à une force organisée ne signifie pas créer immédiatement une association, un syndicat ou une structure lourde. Cela signifie rendre possible quelque chose de plus simple : décider ensemble, répartir des responsabilités, conserver des compétences, exécuter ce qui a été décidé, corriger les erreurs et continuer même lorsqu'une personne centrale se retire. La forme juridique peut être utile dans certaines situations, mais elle ne crée pas automatiquement cette capacité.

Le principe du chapitre peut être résumé ainsi : un collectif commence lorsque plusieurs personnes ne font plus seulement la même chose, mais deviennent capables de décider, répartir des responsabilités, conserver des compétences, corriger leur action et continuer ensemble sans dépendre d'une seule personne.

UNE ADDITION DE PERSONNES N'EST PAS ENCORE UNE ORGANISATION

Dix personnes peuvent signer la même pétition sans constituer un collectif. Cent personnes peuvent participer au même boycott sans jamais se coordonner. Mille personnes peuvent relayer le même mot d'ordre tout en restant entièrement dépendantes de l'initiative d'un petit noyau. L'action collective existe déjà dans un sens large, mais la capacité organisationnelle reste faible tant que le groupe ne sait pas transformer son nombre en décisions, tâches, ressources et continuité.

Les recherches sur les mouvements sociaux montrent que l'action collective peut s'appuyer sur des formes très différentes : groupes informels, réseaux, associations, syndicats, organisations de soutien, coalitions, coopératives ou structures hybrides. Il n'existe pas de forme unique qui serait intrinsèquement supérieure. Une campagne ponctuelle n'a pas besoin de la même architecture

qu'une organisation appelée à gérer de l'argent, des locaux, des salariés ou des activités régulières.

La règle pratique est donc de choisir la forme la plus légère compatible avec la fonction recherchée. Si trois personnes veulent organiser une réunion publique unique, une association complète peut être inutile. Si un groupe doit recevoir des dons, louer un local, porter juridiquement un projet ou engager des dépenses importantes, une structure plus formelle peut devenir nécessaire. La sophistication ne doit jamais précéder le besoin réel.

Ce principe protège contre deux erreurs opposées. La première consiste à bureaucratiser trop tôt une initiative encore fragile, jusqu'à ce que l'énergie collective soit absorbée par les procédures. La seconde consiste à refuser toute structure au nom de la spontanéité, puis à laisser apparaître des hiérarchies invisibles, des responsabilités implicites et une dépendance à quelques personnes très actives.

RENDRE LES FONCTIONS VISIBLES

Même dans un groupe qui refuse les chefs permanents, certaines fonctions existent. Quelqu'un prépare l'ordre du jour. Quelqu'un possède les mots de passe. Quelqu'un connaît les journalistes. Quelqu'un tient les comptes. Quelqu'un sait rédiger un communiqué. Quelqu'un accueille les nouveaux. Quelqu'un tranche parfois dans l'urgence. Dire « nous sommes horizontaux » ne fait pas disparaître ces fonctions.

Le problème n'est donc pas l'existence de fonctions de coordination ou de leadership. Le problème apparaît lorsqu'elles deviennent invisibles, intransmissibles ou impossibles à remettre en cause. Un rôle assumé ouvertement, limité dans le temps et transmissible peut être moins hiérarchique qu'un pouvoir informel détenu durablement par la personne qui sait tout faire et que personne n'ose contredire.

Un premier exercice organisationnel consiste à lister les fonctions réellement nécessaires. Pour un petit collectif : coordination, communication interne, relations externes, gestion éventuelle des ressources, mémoire des décisions et exécution des tâches. Pour chaque fonction, une question suffit : qui sait la réaliser aujourd'hui, et que se passe-t-il si cette personne disparaît pendant un mois ?

Si la réponse est « plus rien ne fonctionne », le groupe possède une dépendance critique. Cette dépendance peut être tolérée temporairement au démarrage, mais elle doit être rendue visible. Le but n'est pas de forcer une rotation permanente de tous les rôles. Certaines compétences demandent du temps et il peut être absurde de les redistribuer chaque semaine. Le but est d'empêcher qu'une compétence importante ne soit jamais transmissible.

La transmission peut rester légère : binôme, documentation courte, partage des accès, présence d'une seconde personne lors d'un rendez-vous important, archivage des contacts, explication d'une procédure. La question n'est pas « tout le monde sait-il tout faire ? » mais « le groupe peut-il continuer si une personne centrale s'arrête ? »

DÉCIDER SANS FÉTICHER LE CONSENSUS

Un collectif a besoin d'une méthode de décision adaptée à ses enjeux. Aucun mode de vote ou de consensus ne convient à toutes les situations. Décider de la date d'une réunion ne demande pas le même niveau d'accord que publier un texte engageant publiquement tout le groupe, dépenser une somme importante ou modifier la finalité de l'organisation.

Une gouvernance légère commence par clarifier qui peut décider quoi. Certaines décisions peuvent être déléguées à une personne chargée de l'exécution. D'autres nécessitent un accord de l'ensemble du groupe. D'autres encore peuvent être décidées par une petite équipe dans un périmètre défini, avec obligation de rendre compte ensuite.

Ce qui importe est que le mode de décision ne soit pas découvert après le conflit. Beaucoup de groupes fonctionnent parfaitement tant que tout le monde est d'accord. Leur gouvernance réelle apparaît au premier désaccord sérieux. Si aucune règle n'existe, le groupe peut basculer dans la domination du plus disponible, du plus ancien, du plus charismatique ou du plus insistant.

Le consensus peut être précieux lorsqu'un engagement fort de tous est réellement nécessaire. Il peut aussi devenir paralysant s'il est utilisé pour des décisions ordinaires et permet à une seule personne de bloquer indéfiniment l'ensemble. Le vote peut être efficace, mais il peut également laisser durablement une minorité sans prise si aucune place n'est prévue pour reformuler, amender ou réévaluer. La bonne méthode dépend donc du type de décision, de la taille du groupe, de l'urgence et du coût d'une erreur.

Une règle minimale suffit souvent : préciser quelle instance décide, selon quelle méthode, avec quelle possibilité de révision. L'objectif n'est pas de produire une constitution complète. Il est d'empêcher que la procédure elle-même devienne une source permanente d'incertitude.

GARDER UNE MÉMOIRE MINIMALE

Une organisation sans mémoire recommence sans cesse les mêmes discussions. Des personnes qui arrivent plus tard ne savent pas pourquoi une décision a été prise. Des engagements restent vagues. Des conflits réapparaissent parce que personne ne se souvient de ce qui avait été convenu.

La mémoire minimale peut tenir sur une page : décision, responsable, échéance, raison principale, date de réévaluation. Il n'est pas nécessaire de produire des comptes rendus exhaustifs de chaque parole. Une trace courte suffit souvent pour distinguer ce qui a été proposé, ce qui a été réellement décidé et ce qui a été exécuté.

Cette distinction est importante. Un collectif peut passer des heures à discuter et croire qu'il avance alors que personne n'a reçu de responsabilité claire. À l'inverse, une organisation très efficace dans l'exécution peut accumuler des décisions que personne ne remet jamais en question. La mémoire utile doit donc permettre deux choses : l'action et la correction.

Après une action, il est utile de noter ce qui s'est passé : objectif, résultat observable, problème rencontré, modification proposée. Ce retour d'expérience transforme l'échec en information plutôt qu'en accusation. Une organisation qui apprend peut devenir plus forte même après une campagne ratée ; une organisation qui ne documente rien dépend de la mémoire et de l'interprétation de quelques individus.

RÉPARTIR LES RESSOURCES ET LES OCCASIONS D'AGIR

La participation durable dépend aussi de l'organisation elle-même. Les recherches disponibles suggèrent qu'un groupe dans lequel les contacts, informations et opportunités se concentrent sur un petit nombre de membres risque d'affaiblir la participation des autres. Une personne qui ne reçoit jamais de tâche significative, n'accède jamais aux informations importantes et ne voit aucune possibilité de progresser peut finir par devenir simple spectatrice.

Distribuer les responsabilités ne signifie pas inventer des tâches artificielles pour tout le monde. Il s'agit de rendre les occasions d'agir accessibles : accueillir une nouvelle personne dans un binôme, ouvrir un accès à la documentation, permettre à d'autres de participer à un rendez-vous, déléguer une mission réelle, transmettre une compétence.

Le sentiment d'appartenance ne suffit pas. Pour durer, les participants doivent pouvoir constater qu'ils disposent d'une capacité d'action réelle. Un groupe qui exige beaucoup de présence mais laisse toujours les mêmes personnes décider crée une contradiction entre participation affichée et pouvoir effectif.

La répartition doit aussi tenir compte des ressources réelles. Le temps, l'argent, les compétences, la mobilité, les responsabilités familiales, la santé et les horaires de travail ne sont pas distribués également. Une organisation peut se croire ouverte tout en exigeant implicitement un niveau de disponibilité que seuls quelques profils peuvent fournir. Rendre ces coûts visibles permet d'adapter les rythmes, répartir autrement les tâches ou accepter des degrés d'engagement différents.

NE PAS TRANSFORMER L'ENGAGEMENT EN ÉPREUVE D'ENDURANCE

L'épuisement militant n'est pas seulement un problème individuel. Une organisation peut produire elle-même les conditions qui épuisent ses membres : urgence permanente, réunions trop longues, attentes floues, charge concentrée, impossibilité de dire non, culpabilisation des absences, conflits jamais traités, impression que chaque action est décisive et que tout retrait est une trahison.

La littérature récente sur le burnout et le désengagement dans les organisations de changement social rappelle que la persistance dépend aussi des pratiques organisationnelles. Le chapitre ne doit pas en tirer une recette universelle, mais quelques garde-fous sont suffisamment robustes pour être utiles : limiter la charge, partager les tâches critiques, prévoir des temps de récupération, rendre les attentes explicites et permettre un retrait temporaire sans humiliation.

Une organisation durable n'est pas celle dont les membres donnent le maximum en permanence. C'est celle qui conserve une capacité d'action au-delà des pics de mobilisation. Cela suppose parfois de supprimer une tâche plutôt que de chercher quelqu'un pour l'assumer, de ralentir une campagne, de réduire le nombre de réunions ou d'accepter qu'un objectif soit poursuivi plus lentement.

L'acte-preuve correspondant est simple : identifier une charge aujourd'hui portée par une seule personne et demander si cette charge peut être réduite, partagée ou supprimée. Si le collectif ne sait pas répondre, il vient peut-être de découvrir un point de fragilité plus important que son manque de participants.

COOPÉRER SANS EXIGER UNE IDENTITÉ TOTALE

Une force organisée peut également grandir par coalition. Cela ne signifie pas fusionner toutes les organisations ni exiger qu'elles partagent une vision complète du monde. Des groupes peuvent coopérer sur un objectif limité tout en conservant leurs désaccords sur d'autres sujets.

Les recherches sur les coalitions montrent l'importance des liens préexistants, des ressources, de la confiance, des structures et du contexte institutionnel. Elles montrent aussi que des désaccords peuvent rester tolérables lorsque l'objectif commun est assez clair. Cette idée est particulièrement utile pour une politique de décroissance : une campagne sur la rénovation thermique, la réparation, les transports publics ou une règle locale peut réunir associations environnementales, collectifs d'usagers, syndicats, professionnels, habitants et organisations sociales qui ne partagent pas nécessairement la même doctrine générale.

La question n'est pas « sommes-nous d'accord sur tout ? » mais « notre désaccord empêche-t-il cette action précise ? » Si la réponse est non, une coopération ponctuelle peut être possible. Si les divergences touchent directement l'objectif, les moyens ou les valeurs indispensables à l'action, elles deviennent bloquantes et doivent être reconnues.

Il faut également distinguer coalition ponctuelle, alliance durable et fusion. Une coopération sur une campagne unique peut nécessiter seulement un objectif commun, un canal de coordination et un partage minimal des tâches. Une alliance longue demande davantage de confiance, de règles et de ressources. Une fusion organisationnelle transforme les identités et les responsabilités ; elle ne doit pas être considérée comme une étape naturellement supérieure.

La taille ne garantit pas la puissance. Une coalition plus grande peut apporter davantage de ressources et de légitimité, mais elle peut aussi augmenter les coûts de coordination, ralentir la décision ou diluer la demande. Là encore, la forme doit rester subordonnée à la fonction.

UNE GOUVERNANCE MINIMALE POUR COMMENCER

Un petit collectif peut tester une structure très légère. Il lui faut un objectif explicite, une règle claire sur qui décide quoi, des rôles visibles, un moyen de remplacement ou de transmission, une trace courte des décisions, des engagements attribués, une date ou condition de réévaluation, une procédure simple en cas de désaccord et une possibilité de sortie qui ne paralyse pas le groupe.

Ce cadre n'est pas un modèle canonique. Il constitue une check-list de fragilités. Chaque élément répond à une question pratique : savons-nous ce que nous essayons d'obtenir ? savons-nous qui peut prendre une décision ? savons-nous qui fait quoi ? une autre personne peut-elle reprendre une fonction critique ? savons-nous ce que nous avons décidé ? les engagements ont-ils un responsable ? savons-nous quand revoir la décision ? savons-nous quoi faire si nous sommes en désaccord ? le groupe survit-il au départ d'un membre ?

Si plusieurs réponses sont négatives, ajouter davantage de membres ne résoudra pas nécessairement le problème. Le collectif peut avoir besoin de consolider sa capacité plutôt que d'augmenter son audience.

Il faut également distinguer plusieurs indicateurs sans les réduire à un score : nombre de participants actifs, diversité des personnes capables de réaliser les tâches critiques, décisions réellement exécutées, continuité après l'absence d'un membre central, renouvellement des responsabilités, confiance, ressources, capacité d'accueil, capacité de coalition, fatigue, départs et résultats externes. Une organisation peut être forte sur certains plans et fragile sur d'autres.

L'objectif n'est pas de fabriquer un indice global de « puissance collective ». Une campagne peut obtenir un résultat externe important avec une organisation interne fragile ; une autre peut construire une organisation robuste sans encore gagner sa bataille politique. Ces deux dimensions doivent rester distinctes.

ACTES-PREUVES DU CHAPITRE

Transformez d'abord une intention commune en objectif observable pour les prochaines semaines. Évitez « sensibiliser à la décroissance » ; préférez une action dont l'achèvement peut être constaté.

Listez ensuite les fonctions réellement nécessaires et notez qui sait aujourd'hui les accomplir. Choisissez une tâche critique détenue par une seule personne et organisez sa transmission à au moins une autre.

Pour les engagements décidés, attribuez chaque tâche à une personne ou une petite équipe, avec une date de vérification. Après l'échéance, distinguez ce qui a été fait, ce qui ne l'a pas été et pourquoi, sans transformer automatiquement le constat en jugement moral.

Repérez une charge qui risque d'épuiser un membre. Testez une réduction, un partage ou une suppression de cette charge. Si le groupe ne peut fonctionner qu'en exigeant d'une personne un effort intenable, le problème est organisationnel.

Enfin, choisissez une organisation extérieure avec laquelle une coopération limitée serait utile. Définissez un objectif commun minimal et vérifiez si les désaccords restants empêchent réellement cette action. Si ce n'est pas le cas, testez une coopération ponctuelle plutôt qu'une alliance générale.

Ces actes-preuves servent à vérifier une chose : le groupe devient-il moins dépendant des personnes particulières et plus capable de produire, conserver et corriger une action commune ?

Cette question prépare directement le chapitre suivant. Une force organisée peut faire pression sur des entreprises ; elle peut aussi agir sur les règles, les budgets, les infrastructures et les décisions publiques. Mais pour cela, elle doit identifier correctement les institutions compétentes et utiliser les procédures qui rendent une demande visible et politiquement coûteuse à ignorer.

NOTES ET SOURCES

- Kriesi, Comparative Perspectives on Social Movements : diversité des structures de mobilisation et rôle des organisations, réseaux et soutiens.
- Rich, 2022 : relation entre structure organisationnelle et répertoire d'action ; possibilité de formes hybrides.
- Tesdahl & Speer, 2015 : association entre distribution interne des contacts/opportunités et maintien de la participation.

- Bunnage, 2014 : maintien de l'engagement lié à des facteurs individuels, relationnels et organisationnels.
- Sutherland, Land & Böhm, 2014 : absence de chef permanent ne signifie pas absence de fonctions de leadership ; enjeu de distribution et de transmissibilité.
- Zakocs & Guckenburg, 2007 ; Van Dyke, 2017 ; Brooker & Meyer, 2018 ; Social Networks, 2022 : capacité organisationnelle, coalitions, confiance, désaccords tolérables et coopération.
- Hess, 2026 : burnout et désengagement comme problèmes également organisationnels ; prudence sur toute prescription forte ou quantitative.

CHAPITRE 06 — AGIR SUR LES ÉLUS, ADMINISTRATIONS ET RÈGLES

Une trajectoire décroissante finit presque toujours par rencontrer une limite que l'individu ne peut franchir seul. On peut réduire certains achats, prolonger ses équipements, participer à un boycott ou rejoindre un collectif. Mais une partie décisive des flux dépend de règles, de budgets, d'infrastructures, de marchés publics, de normes techniques, d'urbanisme, de transport, d'énergie, de fiscalité ou d'organisation administrative. À ce moment, la question change : il ne s'agit plus seulement de modifier son comportement ou celui d'une entreprise, mais d'agir sur une décision publique.

L'erreur la plus fréquente consiste à croire que cette action se résume à « contacter les élus ». Écrire à un député, à un maire ou à une administration peut être utile, mais seulement si l'on sait quelle décision est en jeu, qui possède réellement la compétence pour la prendre, selon quel calendrier et par quelle procédure. Envoyer cent messages à une autorité incompétente peut produire du bruit ; cela ne lui donne pas le pouvoir juridique de décider.

Le principe central du chapitre est donc simple : faire pression sur une institution ne consiste pas à saturer ses canaux. Il s'agit d'identifier l'autorité qui possède réellement le pouvoir de décision, d'utiliser les procédures qui la contraignent à voir ou à répondre, de rendre le soutien citoyen visible et de suivre la décision jusqu'à son résultat observable.

COMMENCER PAR LA DÉCISION, PAS PAR L'INSTITUTION

Une campagne civique devient plus claire lorsqu'elle part d'une décision concrète. « Il faut que la mairie fasse plus pour l'écologie » est trop vague. « Modifier le plan de circulation pour réduire le trafic de transit dans telle rue », « conserver une ligne de bus », « intégrer une exigence de réparabilité dans un marché public », « financer une rénovation énergétique », « modifier une règle locale de stationnement », « voter un amendement précis » ou « ouvrir une consultation sur tel projet » désignent des objets plus facilement attribuables à une autorité et à un calendrier.

Cette précision évite de projeter toutes les attentes sur la figure politique la plus visible. Un maire ne décide pas de tout ce qui se passe dans une commune. Une région, un département, une intercommunalité, un préfet, un ministère, une autorité administrative indépendante, le Parlement ou l'Union européenne peuvent être compétents selon la matière. Avant toute campagne, la première question doit donc être : qui peut juridiquement prendre, modifier, financer, suspendre ou contrôler cette décision ?

Le niveau de compétence n'est pas un détail administratif. Il détermine la possibilité réelle de réussite. Une demande adressée à la mauvaise autorité peut éventuellement créer de la visibilité ou provoquer une transmission, mais elle ne peut pas obtenir directement ce que la cible ne peut pas décider. Le premier acte-preuve du chapitre consiste ainsi à prendre une revendication concrète et à écrire noir sur blanc l'autorité compétente, la décision visée et l'échéance connue.

Cette recherche du bon niveau protège aussi contre un réflexe de personnalisation. Une administration n'est pas une personne unique. Une décision peut dépendre d'une commission, d'un conseil, d'un vote, d'un service instructeur, d'un décret, d'un marché public, d'un arbitrage budgétaire ou d'une procédure environnementale. Comprendre la chaîne de décision permet de savoir où une intervention citoyenne peut réellement entrer.

CONTACTER N'EST PAS SATURER

Une fois l'autorité identifiée, le contact direct peut être une première étape utile. Un courrier bref et documenté peut demander une prise de position, signaler un problème, transmettre des faits ou solliciter un rendez-vous. Si plusieurs personnes sont concernées, une lettre commune signée par des personnes réelles peut montrer que la demande dépasse un cas individuel.

Aucune source examinée ne permet d'affirmer qu'un nombre brut de mails force mécaniquement un élu à modifier son vote ou une administration à changer sa décision. Les mécanismes institutionnels les plus robustes reposent sur autre chose : recevabilité, compétence, calendrier, audition, consultation, compte rendu, ordre du jour, débat, réponse motivée, contrôle et suivi.

Cela explique pourquoi le « spam » est un mauvais modèle. Rendre une boîte mail inutilisable n'ajoute aucun pouvoir juridique à la demande et peut au contraire la rendre moins lisible. Une mobilisation peut être nombreuse sans être automatisée : plusieurs citoyens peuvent adresser une demande cohérente, demander une réponse explicite, se présenter collectivement, participer à une consultation ou utiliser une pétition institutionnelle. Ce qui compte n'est pas de rendre un canal inutilisable, mais de rendre une demande politiquement difficile à ignorer.

Une séquence pratique peut être retenue. Identifier la décision et son calendrier. Identifier l'élu ou l'administration compétente. Formuler une demande unique et juridiquement possible. Exposer brièvement les faits et les conséquences. Montrer qui est concerné. Demander une réponse ou une position explicite. Relancer de manière proportionnée. Rendre visible, lorsque cela est pertinent, la réponse reçue ou l'absence de réponse. Puis déplacer la pression vers une procédure formelle, une commission, une consultation, une pétition, la presse ou une coalition si le premier canal ne suffit pas.

PÉTITIONS : CE QUE LES SEUILS OUURENT — ET CE QU'ILS N'OUURENT PAS

Les pétitions institutionnelles offrent un bon exemple de la différence entre visibilité et décision. À l'Assemblée nationale, les pétitions déposées sur la plateforme dédiée sont attribuées à une commission permanente. Lorsqu'une pétition atteint certains seuils, elle bénéficie de possibilités supplémentaires de visibilité ou d'examen. La plateforme de l'Assemblée nationale indique qu'une pétition ayant recueilli au moins 100 000 signatures bénéficie d'une visibilité renforcée, et qu'une pétition atteignant 500 000 signatures provenant d'au moins trente départements ou collectivités d'outre-mer peut faire l'objet d'un débat en séance publique. Ce débat n'est pas automatique.

Le Sénat possède également une plateforme d'e-pétitions. La plateforme du Sénat indique qu'une pétition réunissant au moins 100 000 signatures dans un délai de six mois est transmise à la Conférence des Présidents, qui peut décider des suites : mission de contrôle, inscription d'un texte, débat ou autre traitement adapté.

Ces seuils sont politiquement intéressants parce qu'ils créent une possibilité procédurale. Ils ne sont pas des seuils de victoire. Cent mille signatures ne forcent pas une institution à adopter une loi conforme à la pétition. Cinq cent mille signatures ne transforment pas une demande en décision. Une pétition peut ouvrir une porte ; il faut encore observer ce que l'institution fait après l'ouverture.

Cette distinction est fondamentale pour éviter la fausse conclusion « nous avons atteint le seuil, donc nous avons gagné ». Les indicateurs doivent rester séparés : signatures obtenues, recevabilité, examen en commission, audition, débat, engagement public, modification du texte, adoption d'une décision, maintien dans le temps. Ils ne mesurent pas la même chose.

Le CESE illustre une autre fonction de la pétition. Une pétition réunissant 150 000 signatures dans un délai d'un an peut, sous réserve de recevabilité, saisir le Conseil économique, social et environnemental sur une question économique, sociale ou environnementale. Le CESE rend alors un avis ; il ne vote pas la loi. La saisine est donc un moyen de faire produire un travail institutionnel, un avis public et une transmission au gouvernement et au Parlement, pas un moyen de substituer directement la pétition au pouvoir législatif.

PARTICIPER LÀ OÙ LA PROCÉDURE LAISSE UNE TRACE

Certaines procédures sont plus intéressantes qu'un simple contact parce qu'elles obligent l'institution ou le responsable de projet à conserver une trace de la participation. C'est le cas, dans son champ, de la Commission nationale

du débat public. Pour certains projets, plans et politiques ayant un effet sur l'environnement ou le cadre de vie, le public dispose d'un droit à l'information et à la participation avant la décision.

La force de ce mécanisme ne tient pas au fait que les citoyens disposent d'un veto. La participation n'est pas une co-décision automatique. Son intérêt réside dans la traçabilité : informations publiées, contributions recueillies, échanges organisés, synthèse, puis obligation pour le responsable du projet d'expliquer comment les arguments ont été pris en compte.

Le bilan publié par la CNDP pour ses trente ans indique qu'au 31 décembre 2025 elle avait organisé 120 débats publics, garanti 579 concertations et assuré 99 missions de conseil et de recommandations. Trois projets ont été abandonnés à l'issue d'un débat public et environ 60 % des projets poursuivis ont été modifiés dans leurs caractéristiques par le responsable de projet. Ces chiffres décrivent l'expérience cumulée de la CNDP ; ils ne constituent pas un taux de réussite applicable à une consultation particulière. Leur intérêt est de montrer qu'une procédure structurée peut infléchir des projets sans transformer la participation en co-décision automatique.

Pour le lecteur, une règle pratique se dégage : lorsqu'un canal existe où une contribution est enregistrée, synthétisée et appelle une réponse motivée, il est souvent plus intéressant qu'une succession de messages privés sans suivi. Une consultation, une enquête publique, une concertation ou un débat formel crée une trace que l'on peut ensuite utiliser pour vérifier ce qui a été retenu, ignoré ou modifié.

Cette logique change aussi la manière de préparer une contribution. Le but n'est pas seulement de « donner son avis ». Il faut identifier l'objet de la procédure, respecter son calendrier, présenter une demande compréhensible, relier les arguments à la décision et conserver la trace de la contribution. Une bonne intervention civique est souvent moins spectaculaire qu'une campagne virale, mais beaucoup plus exploitable.

LE LOBBYING CITOYEN : ASSUMER L'INFLUENCE SANS LA CACHER

La vie publique est déjà traversée par des activités organisées d'influence. Le répertoire de la Haute Autorité pour la transparence de la vie publique rend visibles de nombreux représentants d'intérêts et certaines démarches déclarées auprès des responsables publics. Entreprises, fédérations, syndicats, associations et autres organisations cherchent régulièrement à influencer les décisions.

Cette réalité permet d'assumer un terme parfois mal compris : le « lobbying citoyen ». Il est utilisé ici dans un sens pédagogique, pas comme catégorie juridique universelle. Un collectif peut préparer un argumentaire, demander un

rendez-vous, identifier la décision visée, présenter les intérêts qu'il représente, transmettre des données, proposer un amendement ou une alternative, puis publier la position reçue. Ce n'est pas intrinsèquement illégitime ; c'est une forme organisée de participation au rapport de force politique.

Il faut cependant conserver deux garde-fous. Premièrement, tout citoyen qui contacte un élu n'est pas juridiquement un représentant d'intérêts au sens du dispositif HATVP. Les obligations dépendent du statut, de la fréquence et de la nature de l'activité. Deuxièmement, le lobbying citoyen n'acquiert pas de valeur particulière parce qu'il est citoyen : ses arguments doivent rester vérifiables, ses intérêts explicites et ses méthodes proportionnées.

Le principal avantage organisationnel de ce type de démarche est la capacité de suivi. Un rendez-vous peut déboucher sur une position claire : soutien, opposition, demande d'information, promesse d'amendement, renvoi vers une autre autorité. La campagne dispose alors d'un fait politique exploitable au lieu d'une impression vague sur ce que « les élus pensent ».

CRÉER UN COÛT POLITIQUE SANS MENACE

Faire pression sur une institution signifie rendre le coût du statu quo plus visible. Ce coût politique ne doit jamais être confondu avec la menace personnelle ou l'intimidation. Il peut prendre des formes parfaitement légitimes : nombre visible de citoyens concernés, relais associatifs ou professionnels, couverture médiatique, contradiction documentée entre une décision et un engagement antérieur, mobilisation dans une consultation, saisine d'une autorité de contrôle, constitution d'une coalition ou simple risque électoral exprimé publiquement et sans menace.

La différence est essentielle. Dire « cette décision pourra compter dans notre choix électoral » appartient au débat démocratique. Menacer une personne, sa famille ou sa sécurité n'en fait pas partie. Rendre publiquement visible qu'un élu n'a pas répondu après plusieurs sollicitations documentées peut être légitime ; organiser un harcèlement nominatif ne l'est pas.

Le coût politique fonctionne lorsqu'il relie la décision à des personnes, des engagements et des conséquences observables. Une institution peut ignorer plus facilement une plainte dispersée qu'une demande portée par un collectif identifiable, soutenue par plusieurs organisations, reliée à un calendrier et suivie publiquement.

Cette logique ne garantit pas la victoire. Une autorité peut préférer assumer le coût politique plutôt que modifier sa décision. Le rapport de force consiste précisément à rendre visible ce choix. La campagne doit alors décider si elle poursuit, change de canal, construit une coalition plus large ou accepte l'échec.

UNE ESCALADE CIVIQUE PROPORTIONNÉE

Une progression pratique peut servir de repère. Premier niveau : information et contact individuel documenté. Deuxième : plusieurs citoyens adressent une demande cohérente et demandent une réponse. Troisième : rendez-vous, courrier collectif, association ou collectif représentant explicitement les personnes concernées. Quatrième : utilisation d'une procédure formelle — consultation, pétition institutionnelle, enquête publique, saisine, débat. Cinquième : coalition, presse, publication des positions et mobilisation publique légale. Sixième : recours administratif ou contentieux lorsque le droit le permet et que l'enjeu le justifie.

Cette progression n'est pas une prescription universelle. Une décision imminente peut imposer d'utiliser rapidement un canal formel. Une consultation déjà ouverte peut rendre inutile une série de contacts préalables. Un problème technique peut nécessiter d'abord un recours spécialisé. La fonction de cette échelle est seulement d'empêcher l'escalade aveugle et de rappeler que chaque niveau doit apporter un levier supplémentaire.

Avant de monter d'un niveau, quatre questions sont utiles : l'autorité précédente était-elle compétente ? la demande a-t-elle été reçue ou jugée recevable ? qu'est-ce que le nouveau canal permet qui n'était pas possible avant ? quel coût supplémentaire impose-t-il au collectif ? Si l'on ne peut répondre à aucune de ces questions, l'escalade risque de devenir symbolique.

Le recours contentieux doit rester une branche spécialisée. Le livre ne peut pas transformer une procédure administrative ou juridictionnelle complexe en conseil juridique générique. Il peut seulement rappeler qu'une décision publique peut parfois être contestée selon le droit applicable et qu'une telle démarche nécessite d'identifier les délais, l'intérêt à agir, la juridiction ou l'autorité compétente et souvent un accompagnement spécialisé.

SUIVRE LA DÉCISION JUSQU'AU RÉSULTAT

Comme pour une campagne visant une entreprise, la réponse institutionnelle ne doit pas être confondue avec la victoire. Un accusé de réception prouve que la demande est arrivée. Une recevabilité ouvre une procédure. Un rendez-vous permet une discussion. Une audition donne accès à une instance. Un débat rend le sujet visible. Un avis formule une position. Un engagement public crée une trace. Aucun de ces éléments n'est encore nécessairement la modification recherchée.

Le résultat doit être recherché au niveau de la décision : projet modifié, règle changée, budget voté, amendement adopté, service maintenu, infrastructure financée, texte abandonné, engagement appliqué. Puis vient la question du

maintien. Une décision annoncée peut être différée, financée insuffisamment ou mise en œuvre partiellement.

Il est donc utile de distinguer les indicateurs : participants réels ; accusé de réception ou recevabilité ; réponse écrite ; rendez-vous ; inscription à l'ordre du jour ; audition ; débat ; avis ; modification de projet ; engagement public ; modification réglementaire ou législative ; changement durable vérifié. Là encore, aucun score global ne doit les agréger. Une campagne peut obtenir beaucoup de rendez-vous et aucun changement ; une autre peut obtenir discrètement une modification de procédure avec peu de visibilité.

Cette distinction protège contre une illusion courante : confondre accès institutionnel et pouvoir. Être reçu n'est pas décider. Être entendu n'est pas être suivi. Obtenir un débat n'est pas gagner. Mais chaque étape peut accroître la capacité de la campagne à rendre la décision traçable et politiquement coûteuse.

ACTES-PREUVES DU CHAPITRE

Choisissez une décision publique concrète qui vous concerne. Écrivez l'autorité qui peut réellement la prendre, puis cherchez son calendrier : vote, consultation, délibération, renouvellement d'un marché, enquête, échéance réglementaire ou autre moment de décision.

Envoyez ensuite une demande courte et demandez une prise de position explicite. Si plusieurs personnes sont concernées, produisez une lettre commune avec des signataires réels plutôt qu'une saturation automatisée.

Vérifiez si une procédure institutionnelle est ouverte : pétition, consultation, enquête publique, concertation, saisine ou autre dispositif adapté. Si elle existe, utilisez-la de manière traçable et conservez la contribution.

Après une relance proportionnée, publiez factuellement la réponse reçue ou l'absence de réponse lorsque cela est pertinent. Ne prêtez pas d'intention : distinguez ce qui est observé de ce que vous interprétez.

Enfin, à l'échéance de la décision, revenez au point de départ : le texte, le budget, le calendrier, le projet ou la position publique ont-ils réellement changé ? Si non, la démarche a-t-elle au moins révélé une erreur de cible, un mauvais canal, un manque de soutien ou un rapport de force insuffisant ?

Ces actes-preuves apprennent à transformer la politique institutionnelle en suite d'objets observables. Ils évitent que « faire pression sur les élus » reste un slogan abstrait ou se réduise à l'envoi compulsif de messages.

Le chapitre suivant déplacera encore l'échelle. Modifier une règle peut ouvrir des possibilités nouvelles ; mais la décroissance devient beaucoup plus praticable lorsque des infrastructures et des alternatives rendent les choix sobres

faciles, accessibles et durables. Réparation, réemploi, mutualisation, services publics, mobilité, alimentation, énergie ou coopérations territoriales deviennent alors des formes matérielles de la transformation.

NOTES ET SOURCES

- Assemblée nationale, plateforme des pétitions : attribution aux commissions, seuils de visibilité et possibilité de débat selon conditions ; aucun seuil ne constitue une victoire automatique.
- Sénat, e-pétitions : seuil de 100 000 signatures en six mois ouvrant une transmission à la Conférence des Présidents, qui décide des suites.
- CESE, pétitions et participation citoyenne : saisine possible sous conditions et production d'un avis, sans pouvoir législatif direct.
- CNDP : information, participation, traçabilité et reddition des comptes dans son champ ; participation distincte de la co-décision.
- HATVP, répertoire des représentants d'intérêts : visibilité de l'influence organisée ; le terme « lobbying citoyen » est ici pédagogique et non une qualification juridique automatique.

CHAPITRE 07 — CONSTRUIRE LES ALTERNATIVES QUI RENDENT LA DÉCROISSANCE POSSIBLE

Une politique de décroissance qui demanderait uniquement aux individus de renoncer davantage resterait incomplète. Certains choix sobres sont impossibles ou très coûteux tant que les infrastructures, les services et les organisations environnantes restent conçus pour d'autres usages. Il est difficile de vivre sans voiture lorsque les transports collectifs sont insuffisants, de réparer lorsque les pièces et les ateliers manquent, de mutualiser lorsqu'aucun service de partage n'existe, de réduire les consommations énergétiques dans un logement mal conçu ou de choisir une alimentation soutenable lorsque l'offre accessible ne le permet pas.

Le problème n'est donc pas seulement de savoir ce que chacun devrait faire, mais de construire les conditions dans lesquelles des pratiques moins intensives en matières, en énergie et en possessions deviennent faciles, fiables et accessibles. C'est ici qu'apparaissent les alternatives : ateliers de réparation, ressourceries, services de partage, transports collectifs, réseaux de chaleur, restauration collective, bibliothèques d'objets, coopérations territoriales, services publics, modèles économiques centrés sur l'usage plutôt que sur la vente d'unités.

Mais une alternative n'est pas décroissante par son nom. « Locale », « coopérative », « circulaire », « sociale », « partagée » ou « verte » ne sont pas des garanties. Une alternative décroissante doit être jugée sur sa fonction réelle : permet-elle de rendre un service avec moins de flux, moins de possessions inutiles et davantage d'accès collectif, sans déplacer silencieusement les coûts sociaux ou environnementaux ?

LES INFRASTRUCTURES DÉTERMINENT UNE PARTIE DES CHOIX POSSIBLES

Le GIEC rappelle que les réductions côté demande ne reposent pas uniquement sur les comportements individuels. Elles dépendent aussi des facteurs socioculturels, des infrastructures et des technologies d'usage final. Les bâtiments, les transports terrestres et l'alimentation offrent un potentiel global important de réduction dans les scénarios étudiés, mais ce potentiel ne doit pas être traduit en économie personnelle automatique. Son intérêt ici est conceptuel : l'individu ne choisit pas dans le vide.

Une personne peut vouloir utiliser moins sa voiture, mais sans transport collectif, sans piste cyclable, sans proximité des services ou sans adaptation des horaires, sa marge de manœuvre reste limitée. Une personne peut vouloir réparer ses équipements, mais si le produit est indémontable, les pièces indisponibles ou les réparateurs absents, la bonne volonté ne suffit pas. Une personne peut vouloir réduire ses consommations de chauffage, mais si le logement est mal isolé, l'infrastructure du bâtiment fixe une partie du problème.

Une politique de décroissance cohérente doit donc déplacer une partie de la responsabilité vers l'organisation matérielle de la société. Les infrastructures publiques ont ici un rôle central : transports collectifs, urbanisme favorisant marche et vélo, équipements mutualisés, bibliothèques, services de réparation, logements efficaces, réseaux de chaleur, cantines, marchés publics et espaces communs. Une alternative peut être publique, associative, coopérative ou privée ; sa forme importe moins que ce qu'elle permet réellement d'éviter, de prolonger ou de partager.

Cette distinction protège contre une morale injuste de la sobriété. Certaines personnes disposent déjà de peu de ressources et ont besoin d'un meilleur accès à des services pour atteindre des conditions de vie dignes. Réduire les flux excessifs ne signifie donc pas réduire indistinctement tout le monde. Une transition juste doit distinguer les consommations superflues des ressources nécessaires à une vie décente.

DU PRODUIT AU SERVICE RENDU

Une autre transformation importante consiste à déplacer l'attention de la possession vers le service. Nous n'avons pas besoin d'une perceuse en permanence ; nous avons besoin, ponctuellement, de faire un trou. Nous n'avons pas toujours besoin d'une voiture possédée individuellement ; nous avons besoin de nous déplacer. Nous n'avons pas besoin de multiplier les appareils rarement utilisés ; nous avons besoin de la fonction qu'ils rendent.

L'économie de la fonctionnalité et de la coopération, telle que présentée par l'ADEME, cherche précisément à valoriser l'usage, l'effet utile, la durabilité et la coopération plutôt que la multiplication des unités vendues. Ce modèle est intéressant parce qu'il peut modifier l'incitation économique : si le fournisseur est rémunéré pour un service durable plutôt que pour vendre toujours plus d'objets, il peut avoir intérêt à prolonger la durée d'usage et à réduire les déchets.

Mais le changement de modèle d'affaires n'est pas une preuve suffisante. Un service peut mobiliser davantage de transport, multiplier les usages, nécessiter plus d'équipements qu'attendu ou produire un rebond parce que l'accès devient très bon marché. Il faut donc revenir à la question centrale : combien de biens

ont réellement été évités, quelle durée d'usage a été gagnée, quelles ressources nouvelles sont nécessaires et quel usage total résulte du système ?

RÉPARATION, RÉEMPLOI ET RESSOURCERIES COMME INFRASTRUCTURES

Le chapitre 2 a montré que réparer, réemployer ou acheter d'occasion peut réduire certains flux lorsqu'un achat neuf est réellement évité. Le chapitre présent ajoute une dimension : ces pratiques deviennent plus faciles lorsqu'elles sont soutenues par des infrastructures collectives.

Un atelier de réparation, une ressourcerie, une recyclerie, un réseau de réparateurs ou un service de collecte et remise en état ne sont pas simplement des lieux où l'on « fait mieux ». Ils modifient la structure des possibilités. Ils rendent visible un diagnostic, une pièce, une compétence, un objet réemployable ou un circuit de seconde vie qui n'existerait pas forcément pour chaque individu isolé.

L'évaluation doit pourtant rester concrète. Une ressourcerie remplie d'objets qui s'ajoutent aux achats existants n'a pas le même effet qu'un réseau qui évite effectivement des remplacements neufs. Une plateforme de réemploi qui nécessite une logistique lourde peut déplacer une partie des flux au lieu de les supprimer. La bonne question reste : qu'est-ce qui a réellement été évité ou prolongé ?

Cette méthode permet aussi de ne pas confondre économie circulaire et décroissance. Une économie peut recycler davantage tout en augmentant la quantité totale de matières extraites et consommées. La circularité peut soutenir une trajectoire décroissante, mais seulement si elle contribue réellement à réduire les flux absolus, prolonger les usages et diminuer les besoins de production neuve.

MUTUALISER LA MOBILITÉ SANS DÉPLACER LE PROBLÈME

L'autopartage illustre bien la logique conditionnelle des alternatives. Les travaux de l'ADEME montrent qu'il peut favoriser la démotorisation et réduire le besoin de posséder individuellement une voiture. Dans un quartier où plusieurs ménages renoncent à un véhicule personnel parce qu'un service partagé fiable existe, le mécanisme est lisible : moins de voitures possédées pour un même besoin de mobilité.

Mais l'effet dépend de ce qui est remplacé. Si l'autopartage remplace principalement des trajets en transports collectifs, à vélo ou à pied, il peut augmenter certains impacts. S'il rend possible davantage de déplacements motorisés auparavant inexistantes, le gain devient plus ambigu. L'infrastructure

doit donc être évaluée dans le système de mobilité complet, pas comme une solution isolée.

Cela vaut aussi pour les autres alternatives de transport. Une politique efficace combine souvent plusieurs éléments : transports collectifs, marche, vélo, urbanisme, proximité des services, autopartage, covoiturage et réduction de la dépendance à la voiture individuelle. Aucun outil ne remplace tous les autres.

Le principe général est simple : une infrastructure décroissante ne doit pas seulement offrir un nouveau service ; elle doit contribuer à rendre une pratique plus sobre réellement praticable tout en réduisant ou évitant des flux antérieurs.

ALIMENTATION : CONSTRUIRE L'ACCÈS, PAS SEULEMENT DONNER DES CONSIGNES

L'alimentation constitue un autre domaine où l'infrastructure compte fortement. Dire aux individus de mieux manger ou de gaspiller moins est insuffisant si l'offre, les prix, les horaires, la restauration collective et l'organisation territoriale restent inchangés.

Des cantines, achats groupés, cuisines partagées, dispositifs de lutte contre le gaspillage, systèmes alimentaires territoriaux ou mécanismes d'accès à une alimentation soutenable peuvent transformer les possibilités concrètes. Une collectivité qui modifie la restauration scolaire ou hospitalière agit sur des milliers de repas sans exiger autant de décisions individuelles séparées.

Mais là encore, l'étiquette ne suffit pas. « Local » n'est pas synonyme d'impact minimal. Mode de production, composition du régime, saisonnalité, transport, usage des terres et gaspillage comptent également. Une alimentation produite à proximité peut être très intensive en ressources ; un produit transporté plus loin peut parfois avoir d'autres avantages selon le système de production. Le chapitre ne doit donc pas sacraliser la proximité géographique.

L'enjeu est plutôt d'organiser un système alimentaire capable de réduire les pertes et gaspillages, soutenir des régimes soutenables, garantir l'accès social et éviter que les choix les moins intensifs deviennent un privilège réservé aux ménages les plus aisés.

LOGEMENT ET ÉNERGIE : SOBRIÉTÉ, EFFICACITÉ ET INFRASTRUCTURE

Dans le logement, les comportements individuels ne peuvent porter seuls la transformation. La sobriété d'usage est utile, mais elle doit être articulée à l'efficacité du bâti, à la rénovation, aux systèmes de chauffage et aux infrastructures collectives.

Un logement partagé ou plus compact peut réduire certains besoins matériels, mais seulement s'il reste compatible avec les conditions de vie des personnes. Un réseau de chaleur peut améliorer un système énergétique local, mais son effet dépend de sa conception et de la ressource utilisée. Une rénovation peut diminuer les besoins de chauffage, mais elle exige des compétences, du financement, une organisation du chantier et souvent des décisions collectives de copropriété.

Une technologie dite « verte » ne constitue donc pas automatiquement une logique décroissante. Installer de nouveaux équipements sans réduire les besoins ou les flux globaux peut simplement ajouter une couche technologique. La question centrale reste le service rendu et le système total : combien d'énergie, de matières et d'équipements sont nécessaires pour fournir des conditions de vie dignes ?

L'infrastructure la plus utile peut parfois être très peu spectaculaire : un service public d'accompagnement à la rénovation, une règle de construction, un financement collectif, un réseau de chaleur bien conçu, une bibliothèque d'outils ou un espace partagé qui évite des équipements individuels.

UNE FORME JURIDIQUE N'EST PAS UNE PREUVE

Les associations, coopératives, mutuelles et autres structures de l'économie sociale et solidaire peuvent offrir des formes intéressantes de gouvernance, de solidarité et d'ancrage territorial. Elles peuvent faciliter la mutualisation, la répartition des bénéfices, la participation des usagers ou la poursuite d'objectifs autres que la rentabilité immédiate.

Mais une coopérative peut elle aussi chercher à augmenter fortement ses volumes, externaliser certains coûts ou développer un modèle matériellement expansionniste. Une association peut reproduire des pratiques de surconsommation. Une entreprise classique peut, dans certaines conditions, transformer réellement son modèle pour réduire les flux. La forme juridique fournit des possibilités ; elle ne prouve pas le résultat.

Cette vigilance est importante parce que les alternatives sont souvent jugées par leur identité. Une organisation qui se présente comme « sociale », « écologique » ou « locale » peut bénéficier d'un capital de confiance qui remplace trop vite l'évaluation. Le livre doit résister à cette simplification : pas d'étiquette sans fonction observable.

ACCESSIBILITÉ : UNE ALTERNATIVE INACCESSIBLE RESTE UNE ALTERNATIVE PARTIELLE

Une infrastructure sobre qui n'est utilisable que par une minorité ne résout pas entièrement le problème. Prix, distance, horaires, handicap, compétences

requis, conditions d'inscription, accès numérique ou disponibilité territoriale déterminent qui peut réellement utiliser le service.

Une ligne de transport peut être excellente mais inutile pour une personne travaillant de nuit. Un atelier de réparation peut être pertinent mais inaccessible sans véhicule. Une offre alimentaire soutenable peut rester hors de portée si son prix est trop élevé. Une plateforme numérique de partage peut exclure ceux qui maîtrisent mal les outils en ligne. Une politique de transition juste doit donc regarder non seulement l'efficacité environnementale mais aussi la distribution des coûts et des bénéfices.

L'ADEME met notamment en avant des mécanismes de tarification différenciée, de restauration collective, de participation et d'accès aux services. Le principe utile pour ce livre est plus général : lorsque la réduction des flux repose sur une infrastructure commune, son accessibilité sociale et territoriale fait partie de son efficacité.

Il serait incohérent d'obtenir une baisse d'impact en imposant une dégradation sociale majeure aux personnes les plus vulnérables. La décroissance n'est pas une justification pour déplacer les coûts vers ceux qui disposent déjà du moins de marge.

COOPÉRER À L'ÉCHELLE D'UN TERRITOIRE

Entre le comportement individuel et la politique nationale existe un niveau intermédiaire : le territoire. Des entreprises, collectivités, associations, habitants, services publics et acteurs de l'économie sociale peuvent coopérer autour de fonctions de vie concrètes : se nourrir, habiter, se déplacer, réparer, se former, produire certains services.

Les travaux exploratoires de l'ADEME sur les coopérations économiques territoriales montrent à la fois le potentiel et la fragilité de ces configurations. Elles peuvent recomposer des chaînes locales, mutualiser des ressources, créer de nouveaux services et renforcer la coopération. Mais elles ne doivent pas être présentées comme preuve automatique de transformation systémique. Une initiative locale peut rester marginale, dépendre de quelques personnes, manquer de financement ou reproduire ailleurs les flux qu'elle réduit localement.

Le territoire est donc un laboratoire, pas une garantie. Son intérêt est de permettre d'articuler plusieurs fonctions et acteurs autour d'une même transformation. Une ressourcerie isolée change peu si les achats publics, les règles de collecte, les réparateurs et les filières économiques restent inchangés. En revanche, un réseau de réparation, de réemploi, de formation, de commande publique et de financement local peut commencer à modifier le système dans lequel les choix individuels prennent place.

CHANGER D'ÉCHELLE NE SIGNIFIE PAS TOUJOURS GROSSIR

Lorsqu'une alternative fonctionne, la question du changement d'échelle apparaît. Le réflexe le plus simple est de penser qu'elle doit devenir une grande organisation. Ce n'est qu'une possibilité parmi d'autres.

Une pratique peut changer d'échelle par réplication : plusieurs territoires reproduisent le principe en l'adaptant. Elle peut se fédérer : des structures autonomes partagent des ressources et un cadre commun. Elle peut être soutenue par une politique publique, intégrée à un marché public, diffusée par une norme, appuyée par une infrastructure commune ou rendue obligatoire par une règle. Elle peut aussi se diffuser culturellement sans que l'organisation d'origine grandisse beaucoup.

Cette distinction est importante pour une logique décroissante. Grossir une organisation peut nécessiter davantage de bâtiments, de déplacements, de management et de ressources. Parfois, la meilleure diffusion consiste à rendre une solution facilement répliquable plutôt qu'à centraliser toute l'activité.

Le bon mode de changement d'échelle dépend donc de la fonction : faut-il produire plus d'unités, permettre à d'autres de copier, mutualiser des compétences, modifier une réglementation, créer un standard, financer un service public ou organiser un réseau ? Une alternative réussie n'a pas besoin de devenir un monopole pour transformer un système.

VÉRIFIER LES REBONDS ET LES DÉPLACEMENTS

Toute alternative peut produire des effets inattendus. Une baisse de prix peut augmenter l'usage. Une mutualisation peut créer une nouvelle logistique. Un service local peut dépendre de matières importées. Une organisation sociale peut reposer sur du travail sous-payé ou invisible. Une plateforme peut réduire certaines possessions mais multiplier les déplacements.

Il faut donc évaluer ce que l'alternative remplace réellement. Combien d'unités neuves sont évitées ? La durée d'usage augmente-t-elle ? L'usage total augmente-t-il parce que le service devient moins cher ou plus facile ? La logistique ajoute-t-elle des flux ? Les coûts sont-ils déplacés vers du travail précaire ? L'alternative réduit-elle réellement un flux ou le déplace-t-elle géographiquement ? Devient-elle accessible à davantage de personnes ou seulement à un public déjà favorisé ? Remplace-t-elle, par erreur, une solution plus sobre ?

Ces questions ne doivent pas être réduites à un score. Une alternative peut être très bonne sur la réduction des possessions mais mauvaise sur l'accessibilité. Une autre peut être socialement accessible mais encore trop intensive en énergie. Agréger ces dimensions masquerait les arbitrages. Il faut les regarder séparément puis décider explicitement ce que l'on accepte, corrige ou refuse.

Le chapitre conserve également la distinction fixée plus tôt : carbone, énergie, matières, biodiversité, travail et justice sociale ne sont pas des dimensions interchangeables. Une baisse d'émissions n'efface pas automatiquement les autres coûts.

UNE GRILLE PRATIQUE D'ÉVALUATION

Pour examiner une alternative, on peut partir d'une séquence simple. Quel besoin ou service doit être rendu ? Quels flux matériels ou énergétiques existent aujourd'hui ? Qu'est-ce que l'alternative prétend éviter ou réduire ? Qu'est-ce qu'elle prolonge, répare ou partage ? Quelles ressources nouvelles nécessite-t-elle ? Quelle logistique et quelle maintenance ? Qui peut réellement y accéder ? Quelle gouvernance et quelles dépendances ? Quel effet rebond plausible ? Quelle substitution a été réellement observée ? Peut-elle durer ? Comment peut-elle se diffuser ?

Cette séquence n'est pas un formulaire obligatoire. Elle sert à éviter deux erreurs : idéaliser une initiative parce qu'elle correspond à nos valeurs, ou la rejeter parce qu'elle n'est pas parfaite. Une bonne alternative peut être partielle, locale, encore fragile et pourtant utile. La question est de savoir ce qu'elle change réellement et ce qui manque pour qu'elle remplisse mieux sa fonction.

ACTES-PREUVES DU CHAPITRE

Choisissez un besoin récurrent et demandez-vous si une infrastructure collective existante permet d'éviter une possession individuelle. Pour un objet peu utilisé, testez une fois l'emprunt, la location ou le partage et notez si l'achat a réellement été évité.

Identifiez une ressourcerie, un atelier de réparation ou un réseau local et vérifiez quel flux concret il permet de prolonger ou de réemployer. Ne vous contentez pas de l'étiquette : cherchez ce qui est effectivement remis en circulation ou évité.

Dans un collectif, choisissez une fonction de vie — mobilité, alimentation, équipement ou énergie — et cartographiez l'infrastructure manquante qui bloque la pratique sobre. La prochaine action peut alors devenir politique ou organisationnelle : demander un service, créer une coopération, modifier une règle ou obtenir un financement.

Vérifiez toujours l'accessibilité : prix, distance, horaires, handicap, compétences nécessaires, inscription. Une solution inaccessible doit être décrite comme telle.

Après une période suffisante, revenez au résultat : le nombre d'objets, kilomètres, achats ou consommations concernés a-t-il diminué ? Ou

l'alternative a-t-elle simplement ajouté un nouveau service au système existant ?

Si l'alternative fonctionne, identifiez ensuite le mode de diffusion le moins coûteux : réplication, coopération, soutien public, marché public, fédération, standard ou changement de règle.

Ces actes-preuves déplacent la décroissance d'un registre purement personnel vers un registre matériel et collectif. Ils apprennent à reconnaître qu'une bonne intention ne suffit pas, mais aussi qu'une infrastructure bien conçue peut rendre des milliers de décisions individuelles plus faciles sans demander à chacun une volonté héroïque permanente.

Le chapitre suivant reviendra précisément à cette question de durée. Même lorsqu'une pratique fonctionne et qu'une infrastructure existe, une trajectoire peut s'épuiser, produire des rebonds ou devenir trop coûteuse. Il faut donc apprendre à stabiliser les changements, préserver les conditions d'une vie digne, corriger les dérives et déplacer vers le collectif ce qui ne peut être porté seul.

NOTES ET SOURCES

- GIEC/IPCC AR6 WGIII, Summary for Policymakers et chapitre 5 : interaction entre facteurs socioculturels, infrastructures, technologies et demande ; potentiel global côté demande à ne pas confondre avec une économie personnelle automatique.
- ADEME, économie de la fonctionnalité et de la coopération, 2026 : usage plutôt que possession, effet utile et coopération ; aucun modèle d'affaires ne garantit seul une baisse absolue des flux.
- ADEME, réemploi, réutilisation et réparation : infrastructures possibles de prolongation d'usage ; nécessité de vérifier la substitution réelle au neuf.
- ADEME, Enquête nationale autopartage 2025 publiée en 2026 : mutualisation pouvant favoriser la démotorisation ; effet dépendant du mode remplacé.
- ADEME COOP'ÉCO : potentiel et fragilité des coopérations économiques territoriales ; changement systémique non automatique.
- ADEME, transition juste : accessibilité sociale, tarification, restauration, participation et attention aux publics vulnérables.

CHAPITRE 08 — FAIRE DURER LA TRAJECTOIRE

Une trajectoire décroissante ne se juge pas seulement à la force de l'intention qui l'a lancée. Elle se juge aussi à sa capacité à durer sans exiger une volonté héroïque permanente. Réduire certains achats pendant quelques semaines, renoncer à une pratique sous l'effet d'un enthousiasme initial ou réussir ponctuellement à changer un comportement peut avoir de la valeur. Mais si chaque geste doit être renégocié intérieurement chaque jour, si son coût devient trop élevé ou si l'environnement rend le changement constamment difficile, la trajectoire reste fragile.

Le dernier chapitre du livre ne cherche donc pas à demander davantage d'efforts. Il cherche à comprendre comment une transformation devient plus simple, plus routinière, plus collective et plus compatible avec une vie digne. Cela suppose de stabiliser avant d'ajouter, de modifier le contexte, de regarder les coûts réels, de distinguer sobriété et privation, de vérifier les rebonds et surtout de reconnaître le moment où l'action individuelle atteint une limite structurelle.

Le principe central peut être formulé ainsi : une trajectoire décroissante dure lorsqu'elle cesse de dépendre d'une volonté héroïque ; les pratiques utiles deviennent plus simples, plus routinières et plus collectivement soutenues, leurs effets sont révéifiés, leurs coûts restent assumables, et ce qui ne peut être résolu individuellement est déplacé vers l'organisation, l'infrastructure ou la règle.

COMPRENDRE NE SUFFIT PAS

L'un des pièges les plus persistants consiste à croire qu'une bonne compréhension produit automatiquement un changement durable. Savoir qu'une pratique est coûteuse en énergie, en matières ou en ressources peut aider. Connaître les mécanismes économiques d'un achat, comprendre les effets d'un boycott ou mesurer les limites d'une infrastructure peuvent modifier la perception. Mais la connaissance seule ne suffit généralement pas à transformer durablement les comportements.

Les travaux disponibles distinguent plusieurs déterminants du comportement. Parmi eux, les habitudes jouent un rôle important, tandis que les interventions centrées uniquement sur l'information ou la connaissance produisent généralement des effets plus faibles. Cette observation rejoint un garde-fou déjà présent dans le projet : comprendre n'est pas incarner. Une formulation cohérente, un discours convaincant ou une identité déclarée ne valent pas à eux seuls une pratique stabilisée.

La question devient alors concrète : que faut-il modifier pour qu'une action utile cesse de dépendre d'une décision consciente à chaque occasion ? Une personne qui souhaite utiliser systématiquement une gourde peut la placer près de ses clés. Une personne qui veut éviter certains achats peut supprimer des notifications commerciales ou modifier son trajet habituel. Une famille qui souhaite réduire le gaspillage alimentaire peut organiser les repas et les restes de manière répétitive. Un collectif peut intégrer une procédure de réparation ou de mutualisation directement dans son fonctionnement.

L'objectif n'est pas de transformer toute la vie en procédure. Il est de retirer autant que possible les pratiques utiles du registre de l'effort répété. Plus une action dépend d'un arbitrage fatigant chaque jour, plus elle reste vulnérable au manque de temps, au stress, à l'imprévu ou à la pression sociale.

STABILISER UNE HABITUDE SANS CHRONOMÈTRE MAGIQUE

Il n'existe pas de durée universelle à partir de laquelle un comportement deviendrait automatiquement une habitude. Une revue de travaux sur la formation d'habitudes, principalement dans le domaine de la santé, montre que les délais observés varient fortement d'une personne et d'un comportement à l'autre. Certaines études rapportent des médianes de plusieurs dizaines de jours et des moyennes encore plus longues, mais la variabilité est considérable.

Ces résultats ne doivent pas être transformés en règle pour la décroissance. Ils servent surtout à éliminer un mythe : vingt et un, trente, soixante ou quatre-vingt-dix jours ne constituent pas un seuil universel. Une pratique peut devenir routinière rapidement dans un contexte très favorable et rester fragile après plusieurs mois lorsqu'elle rencontre constamment des obstacles.

La meilleure question n'est donc pas « depuis combien de jours est-ce que je fais cela ? » mais « dans quelles conditions cette pratique se produit-elle presque sans effort, et dans quelles conditions disparaît-elle ? » Cette formulation replace l'attention sur le contexte plutôt que sur la performance personnelle.

L'acte-preuve peut être très simple : choisir une pratique déjà adoptée et observer pendant quelques semaines si elle nécessite encore une décision consciente à chaque fois. Si oui, modifier un élément du contexte pour la rendre plus facile par défaut. Le résultat recherché n'est pas l'automatisme absolu ; c'est une dépendance moindre à l'effort volontaire.

MODIFIER LE CONTEXTE PLUTÔT QUE RENFORCER LA CULPABILITÉ

Le GIEC souligne que les changements côté demande nécessitent à la fois motivation et capacité d'action. Une personne peut être parfaitement motivée

et ne pas disposer des conditions nécessaires. Une pratique individuelle devient difficile lorsqu'elle se heurte à des infrastructures, des prix, des normes, des horaires, des institutions ou des technologies incompatibles.

Cette distinction permet d'éviter une conclusion morale simpliste. Une personne qui reprend sa voiture parce que la ligne de transport public a été supprimée n'a pas nécessairement « abandonné ses valeurs ». Une personne qui achète un produit neuf parce que la réparation est indisponible ou plus coûteuse que le remplacement peut rencontrer une limite structurelle. Une personne qui renonce à une alimentation différente parce qu'elle n'est pas accessible financièrement ne révèle pas automatiquement un manque de cohérence.

Il faut donc distinguer au moins deux situations. Dans la première, la pratique reste fragile parce que l'organisation personnelle peut être améliorée : manque de préparation, routine non stabilisée, décision répétitive, information dispersée. Dans la seconde, la contrainte vient du système : absence de transport, prix, logement, organisation du travail, accès territorial, réglementation ou infrastructure.

Dans le premier cas, le levier peut être personnel. Dans le second, exiger davantage de sacrifice individuel risque de déplacer le problème. La trajectoire progresse alors en changeant d'échelle : organisation collective, pression sur une entreprise, intervention politique, création d'une infrastructure ou modification d'une règle.

Cette capacité à reconnaître une limite structurelle est une compétence aussi importante que la capacité à réduire un flux. Elle empêche la décroissance de devenir une morale où chaque obstacle est interprété comme une faiblesse individuelle.

L'ENVIRONNEMENT SOCIAL COMPTE AUSSI

Une pratique peut être matériellement possible et rester socialement coûteuse. Les comportements de l'entourage, les normes de groupe et les attentes relationnelles influencent ce qui paraît normal, acceptable ou souhaitable. Refuser un achat, voyager autrement, réduire certaines consommations ou utiliser des objets partagés peut devenir plus difficile lorsqu'aucune personne proche ne fait de même.

Les recherches disponibles montrent que les normes descriptives — ce que les autres semblent faire — et les normes injonctives — ce que les autres semblent approuver — peuvent influencer plusieurs comportements liés au climat. Les réseaux sociaux et l'apprentissage entre proches peuvent également contribuer à faire évoluer ces normes. Cela ne signifie pas qu'un basculement collectif puisse être prédit mécaniquement ; les dynamiques restent complexes.

La conséquence pratique est néanmoins importante : une trajectoire devient souvent plus facile lorsqu'elle cesse d'être solitaire. Un voisinage qui échange des outils, un groupe qui organise des achats communs, des collègues qui normalisent certains déplacements, une famille qui revoit ensemble certaines routines ou un collectif qui partage des compétences réduisent le coût social et organisationnel de la pratique.

Il ne s'agit pas de rechercher un milieu parfaitement homogène. Il s'agit de construire suffisamment de soutien pour que l'action ne repose pas constamment sur une confrontation avec l'environnement relationnel.

SOBRIÉTÉ CHOISIE ET PRIVATION IMPOSÉE NE SONT PAS LA MÊME CHOSE

Une trajectoire décroissante n'est pas une trajectoire d'appauvrissement généralisé. Les sources disponibles insistent sur une distinction fondamentale : certaines personnes disposent de consommations très supérieures à ce qui est nécessaire pour une vie digne ; d'autres manquent encore de logement adéquat, de chauffage, de nourriture, de mobilité, de santé ou de services essentiels.

Demander la même réduction aux deux situations serait incohérent. Une personne à haut niveau de consommation peut disposer d'une marge importante de réduction sans compromettre ses besoins fondamentaux. Une personne déjà contrainte peut au contraire avoir besoin d'augmenter certains usages de ressources pour atteindre des conditions de vie décentes.

Cette différence interdit toute trajectoire uniforme. Le livre ne doit pas produire un modèle dans lequel chacun reçoit la même liste d'interdictions. La question n'est pas « combien avez-vous réduit ? » mais « quels flux sont excessifs, quels flux sont nécessaires, quels coûts sont réellement supportables et qui dispose de la marge pour agir ? »

Les recherches sur la réduction de consommation et le bien-être montrent par ailleurs des résultats hétérogènes. Plusieurs études trouvent des effets positifs ou nuls, d'autres des effets négatifs. L'autonomie du changement, les relations sociales et les normes environnantes comptent. Il est donc possible de réduire certaines consommations sans dégrader nécessairement le bien-être, mais impossible de promettre que toute réduction rendra automatiquement plus heureux.

Une trajectoire sérieuse doit donc inventorier ses coûts. Argent, temps, confort, mobilité, relations, charge mentale, santé, accès aux services : ces dimensions ne sont pas accessoires. Un changement peut être matériellement efficace et pourtant devenir humainement intenable. Dans ce cas, la bonne réponse n'est pas toujours d'augmenter l'effort. Elle peut être de modifier le

dispositif, de collectiviser la tâche ou d'abandonner une action dont le rapport coût-effet est mauvais.

LES TRAJECTOIRES DOIVENT ÊTRE DIFFÉRENCIÉES

Les inégalités ne concernent pas seulement le revenu. Elles concernent aussi le temps disponible, le logement, la mobilité, la santé, la localisation, l'accès à l'information, les responsabilités familiales, les compétences et les réseaux sociaux. Deux personnes exposées au même discours décroissant n'ont donc pas la même capacité d'action.

Les travaux examinés indiquent également que les personnes les plus aisées ont en moyenne des empreintes plus élevées et davantage de potentiel de réduction. Cette relation ne doit pas être transformée ici en chiffres précis avant vérification méthodologique finale, mais elle soutient un principe qualitatif robuste : ceux qui disposent de davantage de ressources et de consommations excédentaires ont généralement davantage de marge pour réduire sans compromettre une vie digne.

Une politique de décroissance qui ignorerait cette différence pourrait devenir socialement régressive. Elle risquerait d'exiger des sacrifices similaires à ceux dont les consommations sont déjà contraintes et à ceux dont les choix sont beaucoup plus extensifs.

Faire durer la trajectoire suppose donc d'ajuster les exigences à la situation réelle. Une pratique peut être un acte-preuve significatif pour une personne et insignifiante ou impossible pour une autre. La cohérence se juge dans le rapport entre possibilités, coûts, actes et effets observés, pas dans une conformité uniforme.

REBONDS : VÉRIFIER CE QUI SE PASSE APRÈS L'ÉCONOMIE

Une pratique peut être maintenue longtemps et pourtant produire moins d'effet qu'attendu. C'est ici qu'intervient la question du rebond. Les recherches disponibles décrivent des mécanismes variés et utilisent des méthodes hétérogènes ; il n'existe pas de coefficient universel applicable à tous les domaines.

La meilleure manière d'aborder le rebond dans un manuel pratique est donc de chercher les déplacements concrets. Une économie d'argent a-t-elle servi à financer une autre consommation intensive ? Un équipement plus efficace est-il davantage utilisé parce qu'il coûte moins cher à faire fonctionner ? Un service partagé a-t-il remplacé une possession ou ajouté un usage supplémentaire ? Du temps libéré a-t-il permis une activité augmentant ailleurs les flux ?

Cette vérification ne transforme pas chaque dépense en faute. Elle sert à éviter une comptabilité morale simpliste où une action écologique donnerait

un « crédit » permettant d'ignorer le reste. Une économie réelle peut être utilisée librement ; la question du livre est seulement de savoir si le flux total que l'on voulait réduire a effectivement diminué.

L'acte-preuve correspondant consiste à examiner une économie récente et à suivre ce qu'il est advenu de l'argent, du temps ou de l'usage libéré. Le but n'est pas d'atteindre une pureté impossible, mais de repérer une compensation qui annule une partie importante du changement initial.

INTENTION, IDENTITÉ ET PRATIQUE RESTENT DISTINCTES

Une trajectoire décroissante peut facilement devenir une identité. On se décrit comme sobre, écologique, anticonsumériste ou décroissant. Cette identité peut soutenir certaines pratiques, mais elle peut aussi créer une illusion de cohérence lorsque les actes ne suivent plus.

Les recherches sur la consommation durable soulignent fréquemment l'écart entre attitudes favorables et comportements réels. Motivations, normes, politiques et contraintes matérielles interagissent. Le projet noosophique traduit cette idée de manière simple : formulation, compréhension, décision, action et conséquence ne sont pas la même chose.

Le suivi doit donc revenir régulièrement à des actes observables. Quel flux a réellement diminué ? Quel équipement a réellement duré plus longtemps ? Quel achat a réellement été évité ? Quelle contrainte a été déplacée vers une solution collective ? Quelle décision publique a réellement changé ?

Cette attention protège aussi contre la morale de pureté. Si la pratique réelle change, il n'est pas nécessaire de construire une identité totale autour d'elle. Et si l'identité se renforce alors que les effets disparaissent, la trajectoire doit être corrigée.

SIMPLIFIER AVANT D'AJOUTER

Une trajectoire peut échouer simplement parce qu'elle ouvre trop de changements à la fois. Chaque nouvelle règle personnelle ajoute des décisions, des informations, des achats alternatifs, des horaires, des contraintes et parfois des conflits. L'accumulation peut rendre le système difficile à maintenir.

Le terme « fatigue décisionnelle » est souvent utilisé pour décrire ce phénomène, mais les sources examinées ne justifient pas d'en faire un mécanisme causal universel. Il suffit d'observer quelque chose de plus concret : accumulation de décisions, manque de temps, coûts, frictions et complexité peuvent rendre une trajectoire difficile.

La réponse pratique consiste à stabiliser avant d'ajouter. Quelques leviers significatifs valent mieux qu'une liste interminable de micro-obligations. Une

pratique déjà routinière libère de l'attention pour une autre. Une pratique toujours fragile doit être simplifiée, soutenue ou abandonnée avant d'ajouter de nouvelles exigences.

Cette logique évite également la multiplication des écogestes à faible effet simplement parce qu'ils sont faciles à ajouter. Le chapitre 1 a appris à regarder les flux importants ; le dernier chapitre revient à cette hiérarchie. Quand une trajectoire devient lourde, il faut retirer les actions secondaires et préserver celles qui changent réellement quelque chose.

RÉÉVALUER SANS TRANSFORMER LA VIE EN TABLEAU DE CONTRÔLE

Aucune source disponible ne fournit une fréquence universelle idéale de réévaluation. Il serait donc artificiel d'imposer un bilan tous les trente jours ou tous les six mois. La bonne fréquence dépend du changement, de sa vitesse et de son coût.

La réévaluation peut néanmoins suivre quelques questions constantes. Quels flux significatifs ont réellement diminué ? Quelles pratiques sont devenues simples ou routinières ? Quelles pratiques restent coûteuses ? Quels rebonds ou substitutions apparaissent ? Quels besoins fondamentaux sont mieux ou moins bien satisfaits ? L'obstacle est-il personnel, organisationnel ou structurel ? Faut-il maintenir, corriger, abandonner ou changer d'échelle ?

Ces dimensions ne doivent pas être additionnées en score global. Une pratique peut être très efficace matériellement et très coûteuse humainement. Une autre peut améliorer le bien-être tout en réduisant peu les flux. Une troisième peut être excellente mais dépendre d'une infrastructure fragile. Agréger ces éléments masquerait les arbitrages.

Une réévaluation utile ne cherche donc pas à produire une note de « niveau de décroissance ». Elle cherche à prendre une décision concrète sur la suite.

SAVOIR ARRÊTER UNE ACTION INEFFICACE

La cohérence n'exige pas de conserver toutes les pratiques commencées. Une action peut être abandonnée parce qu'elle n'a presque aucun effet, parce qu'une meilleure solution existe, parce que son coût humain devient disproportionné ou parce que son objectif a été atteint autrement.

Cette possibilité d'arrêt est importante. Sans elle, la trajectoire risque de devenir une accumulation de règles héritées de décisions anciennes. On continue alors une pratique non parce qu'elle fonctionne, mais parce qu'on l'a autrefois présentée comme vertueuse.

Abandonner une action inefficace n'est pas nécessairement reculer. Cela peut être une correction. De même, une pause n'annule pas tout ce qui a été construit. Une trajectoire réelle comporte des changements de contexte, des périodes difficiles, des contraintes nouvelles et des priorités différentes.

Le critère reste l'effet observable et le coût assumé, pas la fidélité à une image idéale de soi.

QUAND L'ACTION INDIVIDUELLE A ATTEINT SA LIMITE

Le dernier mouvement du livre est peut-être le plus important. Une trajectoire personnelle ne doit pas devenir un espace où l'on compense indéfiniment l'absence de transformation collective.

Si une pratique est raisonnable mais reste presque impossible faute de transport, de réparation, de logement adapté, d'offre alimentaire, de règle, de service ou de prix accessible, le problème ne doit plus être formulé uniquement comme une difficulté personnelle. Il devient une question d'organisation ou de politique.

Les individus disposent de plusieurs rôles : consommateurs, citoyens, professionnels, membres d'organisations, investisseurs, usagers, électeurs. La progression du livre a précisément montré comment passer d'un rôle à l'autre. Réduire un flux personnel peut révéler une contrainte. La contrainte peut conduire à une coordination collective. Le collectif peut agir sur une entreprise ou une institution. La règle peut permettre une infrastructure. L'infrastructure peut ensuite rendre la pratique individuelle plus simple.

Cette boucle est plus importante que la recherche d'une cohérence personnelle parfaite. Une personne qui réduit déjà ce qu'elle peut mais reste dépendante d'une infrastructure n'a pas nécessairement besoin de se sacrifier davantage. Elle peut agir pour que l'environnement change.

ACTES-PREUVES DU CHAPITRE

Choisissez une pratique déjà adoptée et observez si elle dépend encore d'un effort conscient à chaque occurrence. Modifiez un élément du contexte pour la rendre plus simple par défaut.

Repérez ensuite une pratique qui coûte trop de temps, d'argent ou d'énergie. Décidez explicitement de la simplifier, de la partager, de la collectiviser ou de l'abandonner. Ne transformez pas automatiquement la difficulté en jugement moral.

Examinez une économie récente : argent, temps, énergie ou usage libéré. Vérifiez où elle a été réutilisée et si un rebond important a annulé l'effet recherché.

Prenez une contrainte personnelle importante et comparez-la à l'infrastructure disponible. Écrivez ce qu'il faudrait changer collectivement pour que la pratique devienne normale plutôt qu'exceptionnelle.

Revenez plusieurs mois plus tard sur un flux important déjà modifié. Vérifiez l'effet réel plutôt que l'intention initiale : réduction, maintien, rebond, coût, difficulté ou abandon.

Enfin, choisissez une action individuelle arrivée à sa limite et formulez l'action collective ou institutionnelle qui doit prendre le relais. Cet acte-preuve clôt la progression du livre : la décroissance personnelle n'est pas un terminus, mais un point d'entrée possible vers des transformations plus larges.

FAIRE DURER NE SIGNIFIE PAS DEVENIR PARFAIT

Le but d'une trajectoire décroissante n'est pas d'obtenir une cohérence totale et permanente. Une telle exigence serait incompatible avec la complexité des infrastructures, des relations et des contraintes réelles.

Faire durer signifie autre chose : conserver quelques changements significatifs, les rendre plus faciles, vérifier qu'ils produisent encore leurs effets, reconnaître leurs coûts, corriger les erreurs, protéger les besoins fondamentaux et déplacer vers le collectif ce qui ne peut raisonnablement être porté seul.

Une trajectoire peut donc comporter des pauses, des abandons, des retours, des substitutions et des changements d'échelle. Ce qui compte est qu'elle reste capable d'apprendre.

Cette capacité d'apprentissage permet de relire l'ensemble du livre comme une progression unique. Voir ses flux. Réduire ce qui peut l'être. Comprendre ce que l'argent change réellement. Transformer une indignation en campagne lisible. Construire une force organisée. Agir sur les institutions. Construire les infrastructures manquantes. Puis stabiliser, vérifier et recommencer là où une nouvelle limite apparaît.

La décroissance n'est alors ni un catalogue d'écogestes ni une discipline ascétique. Elle devient une manière de déplacer progressivement des flux, des dépendances et des rapports de force en partant d'actions suffisamment concrètes pour être vérifiées.

NOTES ET SOURCES

- Albarracín, Fayaz-Farkhad & Granados Samayoa, *Nature Reviews Psychology*, 2024 : déterminants du comportement ; limites de l'information seule et importance des habitudes parmi les cibles d'intervention.
- Singh, Murphy, Maher & Smith, *Healthcare*, 2024 : forte variabilité du temps de formation d'habitudes ; données principalement issues de comportements de santé et non convertibles en délai normatif décroissant.

- GIEC/IPCC AR6 WGIII, chapitre 5 et Technical Summary : motivation et capacité de changement, rôle des infrastructures, institutions et normes ; insuffisance du changement individuel lorsqu'il reste isolé des transformations structurelles.
- von Flüe & Vogt, 2024, et revue *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 2021 : influence contextuelle des réseaux et normes sociales, sans prédiction mécanique d'un basculement collectif.
- Riefler et al., *Ecological Economics*, 2024, et revue *Sustainable Production and Consumption*, 2024 : gains et pertes associés à la réduction de consommation ; effets sur le bien-être variables et non universels.
- Andrew & Pigosso, *Journal of Cleaner Production*, 2024, et travaux sur modèles circulaires : effets de rebond hétérogènes et nécessité d'examiner les déplacements concrets plutôt que d'utiliser un coefficient générique.

CONCLUSION — DE L'ACTE-PREUVE AU RAPPORT DE FORCE

Le point de départ de ce livre était volontairement modeste : comment commencer aujourd'hui à vivre de manière plus compatible avec la décroissance sans attendre que toutes les conditions soient déjà réunies ? La réponse n'a jamais été de chercher une pureté individuelle. Elle a consisté à partir d'actes concrets, à vérifier ce qu'ils changent, puis à suivre les limites qu'ils révèlent.

Au début, l'action peut sembler presque banale. Ne pas remplacer un objet encore fonctionnel. Réparer plutôt que racheter. Tester un trajet autrement. Modifier une habitude d'achat. Observer un poste de consommation important. Mais l'acte-preuve n'a jamais eu pour fonction de montrer qu'une personne est vertueuse. Il sert à produire une information réelle : ce changement réduit-il quelque chose ? est-il soutenable ? quel coût impose-t-il ? quelles contraintes apparaissent ?

Cette première vérification conduit souvent à une seconde étape. Un acte isolé peut diminuer un flux personnel, mais il peut aussi montrer que le problème dépasse l'individu. Une réparation devient impossible faute de pièces. Un trajet sobre devient irréaliste faute de transport. Un achat alternatif ne change pas une structure de marché concentrée. Une pratique alimentaire reste coûteuse parce que l'offre et les prix sont organisés autrement. Le résultat le plus utile d'un acte personnel peut alors être de révéler précisément où se situe la dépendance.

C'est à cet endroit que la décroissance cesse d'être seulement une affaire de consommation. Le livre a montré une chaîne possible : acte personnel, répétition, coordination, signal économique ou politique, rapport de force, modification d'une pratique, d'une infrastructure ou d'une règle. Cette chaîne n'est pas mécanique. Aucune étape ne garantit la suivante. Mais elle permet de comprendre comment une action qui commence à petite échelle peut acquérir une portée plus large sans exagérer ce qu'elle accomplit.

Le non-achat, par exemple, n'est pas un vote parfaitement lisible. Une entreprise ne sait pas toujours pourquoi un client n'a pas acheté. Mais lorsque des comportements deviennent nombreux, cohérents, visibles et reliés à une demande précise, ils peuvent produire un signal économique, réputationnel ou réglementaire. Le boycott n'est alors ni magique ni inutile : il devient un levier parmi d'autres, dont l'effet dépend de la structure du marché, de la possibilité de substitution, du coût pour l'entreprise, de la visibilité de la cause et des réponses qu'elle choisit.

De même, une campagne efficace ne se mesure pas au nombre brut de messages envoyés. Saturer un canal ne crée pas automatiquement du pouvoir. Une pression devient plus solide lorsqu'elle vise une décision réelle, identifie celui qui peut la prendre, formule une demande claire, mobilise des personnes réelles, produit une trace, utilise des relais adaptés et suit ce qui change effectivement. Cette logique vaut pour une entreprise comme pour une institution, même si les procédures et les leviers diffèrent.

Le rapport de force n'est donc pas synonyme de violence, d'intimidation ou de nuisance aveugle. Il désigne ici une capacité organisée à rendre le statu quo plus coûteux à maintenir qu'une modification de décision. Ce coût peut être économique, réputationnel, politique, réglementaire ou organisationnel. Dans le champ public, il peut prendre la forme d'un soutien citoyen visible, d'une consultation documentée, d'une coalition, d'une contradiction rendue publique, d'un enjeu électoral assumé ou d'une procédure de contrôle. Dans le champ économique, il peut toucher les ventes, la fidélité, les partenaires, les distributeurs, la réputation ou le risque réglementaire.

Mais le rapport de force lui-même ne suffit pas. Obtenir une concession ponctuelle n'est pas encore transformer durablement les conditions. Une entreprise peut communiquer sans modifier ses pratiques. Une institution peut recevoir une pétition sans changer sa décision. Une politique peut être annoncée puis sous-financée. Une alternative peut être créée sans remplacer réellement les flux qu'elle devait réduire. La vérification reste donc nécessaire après l'action.

C'est pourquoi le livre a insisté sur les infrastructures. Une pratique sobre devient plus robuste lorsqu'elle cesse d'être une exception difficile à maintenir. Un réseau de réparation, une ressourcerie, un service de partage, un transport collectif fiable, une restauration collective transformée, un logement efficace, un service public ou une règle peuvent rendre des milliers de décisions individuelles plus simples. L'action collective atteint alors un niveau différent : elle ne demande plus seulement aux personnes de choisir autrement ; elle modifie l'environnement dans lequel les choix se produisent.

Cette transformation doit néanmoins rester soumise au même examen que les actes personnels. Une coopérative n'est pas décroissante par nature. Une solution locale n'est pas automatiquement plus écologique. Une plateforme de partage peut créer du rebond. Une économie circulaire peut continuer à augmenter les volumes. Une infrastructure dite verte peut ajouter des équipements au lieu de réduire les besoins. Le critère reste fonctionnel : quels flux diminuent réellement ? quelles possessions sont évitées ? quelle durée d'usage augmente ? quels coûts sociaux ou environnementaux sont déplacés ? qui peut réellement accéder au service ?

Cette dernière question est essentielle. La décroissance ne peut pas être une politique de privation uniforme. Les personnes ne disposent ni des mêmes revenus, ni du même logement, ni du même temps, ni du même territoire, ni des mêmes responsabilités, ni des mêmes possibilités de déplacement. Certaines consommations doivent diminuer ; d'autres besoins restent insuffisamment satisfaits. Toute trajectoire sérieuse doit donc distinguer réduction du superflu et accès à une vie digne.

La justice sociale n'est pas un supplément moral ajouté à la fin du raisonnement. Elle modifie directement la possibilité de réussir la transition. Une mesure inaccessible financièrement ou géographiquement peut être écologiquement intéressante en théorie et politiquement fragile ou socialement injuste en pratique. Une politique qui demande davantage d'efforts à ceux qui ont déjà peu de marge peut détruire la confiance et déplacer les coûts sans réduire les flux là où ils sont les plus élevés.

Faire durer la trajectoire suppose donc un mouvement permanent entre action et correction. Stabiliser avant d'ajouter. Vérifier ce qui a réellement diminué. Rechercher les rebonds. Regarder les coûts. Protéger les besoins fondamentaux. Abandonner une action devenue inefficace. Et, lorsque la limite est structurelle, changer d'échelle au lieu de demander davantage de volonté individuelle.

Cette logique permet de comprendre pourquoi aucune identité ne peut remplacer les actes. Se dire décroissant, écologique ou anticonsumériste peut avoir un sens politique ou personnel, mais cela ne prouve rien sur les flux réellement modifiés. Inversement, une personne peut accomplir plusieurs transformations importantes sans adopter aucune identité particulière. Le livre a donc préféré suivre les décisions, les actes et leurs conséquences plutôt que distribuer des certificats de cohérence.

Il faut également résister à la tentation du score total. Une trajectoire ne se résume pas à une note. Réduction matérielle, énergie, carbone, temps, santé, accessibilité, coûts financiers, justice sociale et capacité collective ne sont pas des dimensions que l'on peut agréger honnêtement sans rendre invisibles des arbitrages. Une décision réelle suppose parfois d'accepter un coût sur une dimension pour en améliorer une autre. Cet arbitrage doit rester visible et humain.

Que reste-t-il alors du geste individuel ? Beaucoup, mais pas tout. Il peut réduire directement certains flux. Il peut modifier une habitude. Il peut soutenir une alternative. Il peut retirer de la demande à une entreprise. Il peut révéler une contrainte. Il peut fournir une première expérience concrète à partir de laquelle une coordination devient possible. Mais il ne doit pas être chargé de remplacer l'organisation collective, les institutions ou les infrastructures.

Que reste-t-il de l'action collective ? Elle transforme des préférences dispersées en capacité. Elle permet de répartir les tâches, conserver une mémoire, mutualiser des ressources, construire des campagnes, peser sur une décision et coopérer avec d'autres groupes. Mais elle ne vaut que si elle reste capable d'apprendre, de transmettre ses fonctions, de protéger ses membres de l'épuisement et de reconnaître ses propres limites.

Que reste-t-il de la politique institutionnelle ? Elle peut modifier les règles, les budgets, les marchés publics, les infrastructures et les droits. Elle possède donc une capacité que ni le consommateur ni le collectif informel ne peuvent reproduire seuls. Mais elle reste traversée par des rapports de force, des compétences fragmentées, des calendriers et des procédures. Il faut savoir précisément qui peut décider quoi et suivre ce que devient une promesse après le vote ou l'annonce.

Ces niveaux ne sont pas concurrents. Le livre a précisément cherché à sortir de l'opposition stérile entre « changer les comportements » et « changer le système ». Les comportements existent dans un système ; le système est aussi reproduit, contesté et transformé par des personnes, des organisations et des institutions. L'enjeu est de savoir quel levier correspond à quel problème.

Une action personnelle est pertinente lorsqu'un choix personnel peut réellement modifier le flux. Une campagne économique devient pertinente lorsqu'une entreprise ou une filière détient la décision. Une organisation collective devient nécessaire lorsque l'action exige coordination, durée ou ressources. Une intervention institutionnelle devient nécessaire lorsque la règle, le budget ou l'infrastructure dépasse le pouvoir des acteurs précédents. Une alternative devient décisive lorsqu'elle rend la pratique sobre plus simple et accessible.

La progression n'est donc pas : devenir individuellement parfait, puis aider les autres à le devenir. Elle est plutôt : observer, agir, vérifier, rencontrer une limite, identifier qui possède le pouvoir pertinent, se coordonner si nécessaire, modifier les conditions, puis recommencer à partir du nouveau réel.

Cette boucle peut commencer très petit. Un achat repoussé. Une réparation. Une demande collective à un magasin. Une réunion de quelques habitants. Une contribution à une consultation. Une ligne de bus défendue. Un outil partagé. Une règle locale modifiée. Rien de cela ne prouve à lui seul une transition globale. Mais chacun de ces actes peut être observé, corrigé, relié à d'autres et transformé en capacité.

La décroissance vécue devient alors moins une doctrine à réciter qu'une pratique de déplacement progressif des flux et des dépendances. Elle cherche à réduire ce qui est excessif, préserver ce qui permet une vie digne, rendre visibles les coûts et transférer progressivement les problèmes vers le niveau où ils peuvent réellement être traités.

Le premier acte-preuve du lecteur n'a donc pas besoin d'être spectaculaire. Il doit simplement être réel. Choisir un flux significatif. Modifier quelque chose que l'on peut vérifier. Observer ce qui devient plus facile ou plus difficile. Puis poser la question que tout le livre aura préparée : si cette action atteint sa limite, quel acteur, quelle organisation, quelle infrastructure ou quelle règle doit maintenant changer ?

C'est à cet endroit que l'acte individuel cesse d'être une fin en soi et peut devenir le début d'un rapport de force.

NOTES ET SOURCES

- Cette conclusion synthétise les mécanismes établis dans les chapitres précédents et n'introduit pas de source nouvelle.

BIBLIOGRAPHIE GÉNÉRALE

Institutions, droit et données publiques

- ADEME. Ressources sur la réparation, le réemploi, la réutilisation, l'économie de la fonctionnalité et de la coopération, l'autopartage, les coopérations économiques territoriales et la transition juste. Publications et dispositifs mobilisés dans les chapitres 2 et 7.
- Assemblée nationale. Plateforme des pétitions, règles de traitement, seuil de 100 000 signatures pour une visibilité renforcée et possibilité de débat en séance publique à partir de 500 000 signatures issues d'au moins trente départements ou collectivités d'outre-mer.
- CESE. « Pétitions : mode d'emploi ». Saisine par pétition à partir de 150 000 signatures réunies dans un délai d'un an, sous réserve de recevabilité ; avis du CESE après saisine.
- CNDP. « 1995-2025 : 30 ans de débats publics », mise à jour 2026 ; FAQ et ressources sur le droit à l'information, à la participation et la reddition des comptes.
- Commission européenne. Communication sur la définition du marché pertinent, 2024. Substitution du côté de la demande, coûts de changement, effets de réseau et contraintes concurrentielles.
- DGCCRF. « Comment régler un litige de la consommation ? », 16 décembre 2025 ; ressources sur la garantie légale de conformité et SignalConso.
- Directive (UE) 2024/1799 du Parlement européen et du Conseil du 13 juin 2024 établissant des règles communes visant à promouvoir la réparation des biens. JO L, 2024/1799 ; application prévue à compter du 31 juillet 2026.
- GIEC / IPCC. Sixth Assessment Report, Working Group III, chapitre 5, Technical Summary et Summary for Policymakers. Demande, infrastructures, institutions, normes sociales, équité et capacité d'action.
- Haute Autorité pour la transparence de la vie publique. Répertoire des représentants d'intérêts.
- Ministère de la Transition écologique. Ressources officielles sur les indices de réparabilité et de durabilité, mises à jour 2025-2026.
- OCDE. Competition and Market Dynamism ; Competitive Neutrality Toolkit. Concentration, pouvoir de marché, barrières à l'entrée et coûts de changement.
- SDES / Insee. « L'empreinte carbone de la France de 1990 à 2024 », 2025. Empreinte 2024 : 563 Mt CO₂e, 8,2 t CO₂e par personne, émissions importées représentant la moitié de l'empreinte.
- SDES. Chiffres clés du climat, édition 2025 ; Bilan environnemental de la France ; Bilan énergétique de la France ; « L'empreinte matières de la France en 2023 ».
- Sénat. Plateforme e-pétitions : transmission à la Conférence des Présidents à partir de 100 000 signatures réunies en six mois.
- Cour de cassation, chambre criminelle, 4 novembre 2025, pourvoi n° 24-82.396. Liberté d'expression, appel au boycott et contrôle contextuel de proportionnalité.

Recherche sur décroissance, consommation et action collective

- Albarracín, D., Fayaz-Farkhad, B. & Granados Samayoa, J. « Determinants of behaviour and their efficacy as targets of behavioural change interventions ». *Nature Reviews Psychology*, 2024.
- Andrew & Pigosso. « Multidisciplinary perspectives on rebound effects in sustainability: A systematic review ». *Journal of Cleaner Production*, 2024.
- Engler et al. *Revue systématique de la littérature sur la décroissance*. *Ecological Economics*, 2024.
- Kallis. *Travaux sur la décroissance comme critique du dogme de la croissance et de ses conséquences écologiques*, 2023.
- King, B. « A Political Mediation Model of Corporate Response to Social Movement Activism ». *Administrative Science Quarterly*, 2008.
- Liaukonyte et al. « Spilling the Beans on Political Consumerism ». *Marketing Science*, 2022.
- McDonnell, M.-H. & King, B. « Keeping up Appearances: Reputational Threat and Impression Management after Social Movement Boycotts ». *Administrative Science Quarterly*, 2013.
- Riefler, P., Baar, A., Büttner, O. & Flachs, S. « What to gain, what to lose? A taxonomy of individual-level gains and losses associated with consumption reduction ». *Ecological Economics*, 2024.
- Savin & van den Bergh. *Revue des travaux empiriques et propositions de politique de décroissance*. *Ecological Economics*, 2024.
- Singh, B., Murphy, A., Maher, C. & Smith, A. « Time to Form a Habit: A Systematic Review and Meta-Analysis of Health Behaviour Habit Formation and Its Determinants ». *Healthcare*, 2024.
- Tomlin, K. « Assessing the Efficacy of Consumer Boycotts of U.S. Target Firms ». *Southern Economic Journal*, 2019.
- Toikka et al. *Cartographie de la littérature scientifique critique de la croissance et post-croissance*. *Ecological Economics*, 2026.
- von Flüe & Vogt. « Integrating social learning and network formation for social tipping towards a sustainable future ». *Current Opinion in Psychology*, 2024.
- « Corporate Social Responsibility and Consumer Choice: Lessons from the Milk Boycott ». *Management Science*, publication en ligne 2024.
- « Influences of social norms on climate change-related behaviors ». *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 2021.
- « Reducing without losing: Reduced consumption and its implications for well-being ». *Sustainable Production and Consumption*, 2024.

Organisation et mouvements collectifs

- Bunnage, L. *Travaux sur le maintien de l'engagement militant*, 2014.
- Hess. *Travaux sur burnout et désengagement dans les organisations de changement social*, 2026.
- Kriesi. *Comparative Perspectives on Social Movements. Structures de mobilisation, organisations, réseaux et soutiens*.
- Rich. *Travaux sur structure organisationnelle et répertoire d'action*, 2022.

- Sutherland, N., Land, C. & Böhm, S. Travaux sur leadership et organisations sans chef permanent, 2014.
- Tesdahl & Speer. Travaux sur distribution interne des contacts, occasions d’agir et maintien de la participation, 2015.
- Zakocs & Guckenburg ; Van Dyke ; Brooker & Meyer ; travaux complémentaires sur capacité organisationnelle, coalitions, confiance, désaccords et coopération.

Note bibliographique : les notes placées à la fin de chaque chapitre indiquent la fonction précise des sources dans le raisonnement. Cette bibliographie générale regroupe les références principales afin de faciliter leur identification ; lorsqu’une référence est volontairement décrite de façon courte, aucune information bibliographique manquante n’a été inventée.

DÉCROISSANCE : MODE D'EMPLOI



Et si la décroissance n'était pas d'abord
un slogan, mais une pratique ?

Ce livre propose un mode d'emploi concret pour réduire ses dépendances, transformer ses habitudes, réorienter ses achats, organiser des actes-preuve et construire un rapport de force collectif.

Du quotidien aux institutions, il montre comment des gestes cohérents, des choix économiques assumés et des actions coordonnées peuvent ouvrir une trajectoire de sobriété, d'autonomie et de justice sociale.

Un guide pratique, critique et accessible pour commencer aujourd'hui.



Noosophie AI • Hieronymus Anonymus

