

# Lonay a sauvé son épicerie grâce à la mobilisation de ses habitants

**PROXIMITÉ** Lonay (VD) a brisé la malédiction des cœurs de village qui cessent de battre. Menacée de fermeture, l'épicerie du centre a été sauvée grâce à une association, à des cotisations, à des dons et à des prêts sans intérêt. A la caisse, un tournus bénévole permet d'ouvrir 7 jours sur 7. Et ça marche.

Ivan Radja  
ivan.radja@lematindimanche.ch

Les plus vieux s'en souviennent: depuis plus de cinquante ans, il y a toujours eu une épicerie au centre de Lonay. En 2007 pourtant, elle a bien failli disparaître, menacée par les soucis d'argent du propriétaire et la concurrence accrue des grands commerces alentour.

Initiateur de la renaissance du magasin, Laurent Venezia se souvient: «Je revenais d'une année d'échange d'enseignants au Canada. Le propriétaire m'a fait part de sa volonté d'arrêter. Il ne s'en sortait tout simplement plus.» Refrain connu, maintes fois répété dans des dizaines de villages: des affaires en demi-teinte, des créanciers insistants et, en plus, des supermarchés voisins (à Morges), les quatre shops de stations-service sur la route de Préverenges, véritables aspirateurs à clients.

Très vite s'impose l'idée de tenter un sauvetage. «Mais pas n'importe comment, explique Laurent Venezia. Il ne suffit pas de se mettre à quatre ou cinq et de risquer quelques maigres économies à l'aveuglette.» Les choses sont menées rondement. Convocation par tous-ménages à une assemblée où se présentent une septantaine d'habitants. Décision est prise de créer une association et de récolter les premiers fonds pour lancer la machine. «Nous avions calculé qu'il nous fallait 40 000 francs. Soit 20 000 francs pour racheter le pas-de-porte et permettre au propriétaire de régler ses dettes, et 20 000 francs



Quelques-uns des nombreux habitants qui font vivre l'épicerie (de g. à dr.): Valentin Sordet (étudiant), Nathalie Epiney, Laurence Derungs (membres du comité), Sylviane André (vendeuse bénévole) et Laurent Venezia, initiateur du sauvetage.

Sébastien Féval

pour repeindre les locaux, les remeubler et se procurer les premiers stocks.» La récolte se fait en deux volets. Les cotisations pour devenir membre de l'association, à 100 fr. et à 500 fr., en rapportent 10 000. Aujourd'hui encore, quelque 70 familles cotisent régulièrement. Le second volet, sous forme de dons et de prêts sans intérêts, permet de réunir 35 000 francs.

## Apprendre le métier

Une fois l'association inscrite au Registre du commerce, tout s'enchaîne très vite. Le bail est conclu pour le 1er novembre 2007, et l'épicerie rouvre ses portes le 11. Période mémorable: tout le monde découvre le métier. «Nous avons passé des heures à apprivoiser la caisse, les comptes, la gestion des stocks, à rédiger des mo-

## LES CHIFFRES

# 20

**BÉNÉVOLES** Pour tenir l'épicerie 7 jours sur 7. Plus des étudiants durant les week-ends et vacances.

# 70

**FAMILLES** Cotisantes à l'Association de l'épicerie de Lonay.

# 450 000

**CHIFFRE D'AFFAIRES** Stable depuis trois ans. Bénéfice: entre 4000 fr. et 5000 fr. Avec le montant des cotisations, l'Association peut consacrer près de 800 fr. à des actions de soutien auprès de sociétés locales.

des d'emploi accessibles à tous», se souvient Nathalie Epiney. Elle est l'un des quatre «piliers» qui assurent le roulement de l'épicerie, les commandes. Tous sont défrayés. «Nous avons chacun un travail à côté, c'est une activité en plus», précise Laurence Derungs, autre «pilier». Cette mécanique a même aidé certaines femmes à remettre un pied dans le monde du travail, quelques-unes ayant depuis renoué avec une activité professionnelle. Les heures de caisse sont assurées par tournus grâce à une vingtaine de bénévoles, récompensés par une petite ristourne durant le jour où ils œuvrent (10% sur la marchandise). Les cotisants ont droit, eux aussi, à leur rabais (10% pour une contribution annuelle de 500 fr., 5% pour 200 fr., les versements de 100 fr. ne prodiguant que la

satisfaction de contribuer activement à la vie villageoise). L'association peut aussi compter sur des étudiants salariés pour assurer durant les week-ends et les vacances, sans quoi une ouverture sept jours par semaine serait impensable.

## Produits de la région

Viandes, glaces, fruits, légumes, fromages, friandises, surgelés, pain, journaux, cigarettes, l'offre est exhaustive. Sur le mur latéral du commerce est inscrit en grand «Produits du terroir», une vraie profession de foi. En marge des incontournables Nutella ou Cenovis, l'équipe a opté pour un approvisionnement maximal auprès des fournisseurs de la proche région ou d'artisans romands. «C'est l'avantage d'être plusieurs, chacun ramène une idée de ses balades, voire de ses vacances», souligne Laurence Derungs. Une façon aussi de se démarquer des produits courants des grands magasins. Sur les rayons se côtoient ainsi les huiles du moulin de Sévery (VD), des viandes de la boucherie Chateaubriand de Morges, les lentilles de Sauvigny (GE), les vins des sœurs Pery d'Echandens, de Jean-François Croisier de Lonay ou de Christophe Brocard de Féchy.

## Soutien aux sociétés locales

Avec 20% à 25% de marge nette sur l'ensemble des produits, l'affaire tourne bien: «Notre chiffre d'affaires a grimpé les deux premières années pour se stabiliser à un plafond de 450 000 fr. par année», se réjouit Laurent Venezia. A la clé, un petit bénéfice annuel de 4000 fr. à 5000 fr. Avec les 10 000 fr. à 12 000 fr. de cotisations annuelles, l'association se ménage ainsi un coussin pour ses activités de soutien aux sociétés locales (maillots du FC Lonay juniors, ballons de l'équipe de basket DEL (Denges-Echandens-Lonay), ou l'aide à une action de l'EPER pour une petite épicerie en Inde). «En nous constituant comme association, nous devons présenter un but idéal, explique Laurent Venezia. Nous nous acquittons de cette tâche avec plaisir.»

# Le contrat de départ de Vasella fait jaser les milieux économiques

**ÉCONOMIE SUISSE** L'indemnité de départ du grand patron de Novartis fait tache et gêne dans la campagne contre l'initiative Minder.

Quittant Novartis les poches pleines, Daniel Vasella se brouille avec le gratin de l'économie suisse. Car il s'est organisé une retraite dorée: selon un contrat aux détails inconnus, il sera indemnisé pendant plusieurs années pour ne pas travailler chez la concurrence et pour coacher les cadres de Novartis. Des représentants d'EconomieSuisse, l'organisation faitière des entreprises suisses, s'en étonnent. «De telles indemnités de départ sont pénibles», déclare Werner Hug, membre du bureau exécutif d'EconomieSuisse et fabricant des biscuits Hug à Malters (LU).

Selon le dernier sondage SSR, 65% des citoyens suisses sont favorables à l'initiative Minder contre les rémunérations abusives. Triste nouvelle

pour les milieux économiques clamant que cette proposition va mettre l'économie en mauvaise posture. Le deal secret de Daniel Vasella pourrait apporter de l'eau au moulin de Minder. Selon des experts en indemnité, il pourrait recevoir par année 50% de son salaire précédent rien que pour dédaigner la concurrence. C'est du moins la règle légale en Allemagne. Il touchait ainsi 13 millions de francs annuellement. Le chef de Novartis sur le départ n'a pas voulu se prononcer sur le montant prévu.

L'entente entre Daniel Vasella et EconomieSuisse avait déjà volé en éclats avant cet épisode. Automne 2010: le président de Novartis est élu au comité de cette fédération. Dans l'intérêt du pays, précise-t-il alors. Mais il demeure une pièce rapportée dans ce cercle. Il geint sur la manière dont il est traité: «De toute manière, je ne plais pas. Mais je n'ai jamais accordé beaucoup d'importance à cela», explique-t-il à la *Basler*



Daniel Vasella pourrait recevoir par année 50% de son salaire précédent.

*Zeitung* lorsqu'il quitte le comité. Chez EconomieSuisse, on est tout ébahi. Plusieurs membres du comité assurent que Daniel Vasella a toujours

évité les conflits ouverts. Un membre est étonné qu'il ne relève pas le gant. Car il a toujours participé aux séances, «mais sans être traité de manière spéciale, cela l'a peut-être dérangé». L'arrivée d'un nouveau président à EconomieSuisse, Rolf Wehrli, qui dirige le conseil d'administration de Clariant, a été la goutte qui a fait déborder le vase. Dans son discours inaugural, Wehrli s'en est pris aux salaires trop élevés: «Les excès en matière de rémunération nuisent à la Suisse et mettent en question à long terme la cohésion sociale.»

Daniel Vasella aurait visiblement de la peine à s'intégrer dans des structures hiérarchiques horizontales, analyse un expert en communication qui connaît très bien ces milieux. «Cela ne lui convenait pas de devoir être confronté à des représentants de PME lui reprochant d'avoir mis l'économie dans le pétrin avec l'initiative Minder.» Et, chez Novartis, des proches du conseil d'administration

avouent que «l'on agit comme Vasella veut et quand Vasella le veut».

## Les actionnaires veulent des détails sur le contrat

Les représentants des actionnaires s'énervent et veulent en savoir plus. «C'est un scandale, s'empare Roby Tschopp, directeur d'Actares, actionnariat pour une économie durable. Les profiteurs continuent à sévir sans trêve, c'est incroyable.»

Pour Dominique Biedermann, directeur d'Ethos, fondation pour l'investissement responsable, Novartis devrait «fournir des indications transparentes dans le cadre du vote consultatif sur le nouveau règlement des rémunérations». Il faudrait ainsi connaître la durée du contrat entre Daniel Vasella et son ancien employeur, le temps dévolu à son mandat de conseiller et combien il touchera pour sa clause de non-concurrence.

Guido Schätti et Victor Weber