

**Constitution en personne morale et statuts.** Une partie des documents de Abundant Dawn comme organisme à but non lucratif.

**Politique d'adhésion.** Droits et responsabilités des différents types de membres, engagements, congés sabbatiques, membres à temps partiel, résiliation de l'adhésion.

**Structure générale de la communauté.** Sections sur la structure juridique et la culture communautaire, les processus de gouvernance et de prise de décision, la structure et la formation des unités, ainsi que les frais d'adhésion à une unité. (Une « unité » est une petite communauté à l'intérieur de la plus grande.) Ce document aborde la question de l'équilibre entre deux désirs : vivre librement d'une part, et ne pas être affecté par les choix de ses voisins d'autre part (ex : bruit, nudité, etc.).

**Politique alimentaire.** Description des achats en vrac et de la distribution des aliments, utilisation du potager communautaire et partage des ressources.

**Document sur la résolution des conflits.** Ce document est d'avantage un plan évolutif qu'une politique : il décrit les méthodes de résolution de conflits, dont les réunions de processus de groupe, mais sans s'y limiter.

**Politique financière.** Ce sont les ententes sur les questions d'argent : sources de revenus et dépenses de la communauté, obligations financières des membres, charges assumées ou non par la communauté, scénario en cas d'imprévu. L'entente sur la formule de calcul décrit la méthode utilisée pour calculer le montant de la contribution mensuelle de chaque unité ou sous-comité d'Abundant Dawn, contribution qui s'établit à partir du nombre de personnes et d'automobiles dans l'unité et du revenu annuel de chacun de ses membres.

**Politique en matière de visites.** Lignes directrices portant sur l'accueil des visiteurs intéressés à se joindre à une communauté.

**Politique d'affaires.** Mode de fonctionnement pour les membres qui possèdent et exploitent des entreprises dans le cadre de la communauté, directives touchant les liens financiers, le contrôle exercé par la communauté, le statut des non-membres copropriétaires ou employés, les permissions et les contrats.

**Aménagement du territoire.** Plan d'aménagement général de la propriété collective.

**Directives environnementales en matière de construction.** Description des différentes dimensions écologiques dont on doit tenir compte dans la construction d'une maison.

**Politique en matière de foresterie.** Lignes directrices portant sur l'utilisation et l'entretien de la forêt – quand et comment couper les arbres, comment ramasser du bois de chauffage, etc.

**Politique en matière d'animaux.** Nombre de chiens et de chats par unité et manières de minimiser leur impact (en particulier celui des chiens et des chats qui sortent à l'extérieur), tant sur la faune que sur les membres de la communauté.

**Politique d'expulsion.** Motifs d'expulsion, procédure pour expulser un membre, résolution des aspects financiers, etc.

**Fin de la communauté d'Abundant Dawn telle que nous la connaissons.** Cette entente décrit la procédure dans le cas où la vie communautaire devrait être interrompue : comment dissoudre la personne morale, vendre la propriété à une fiduciaire foncière ou en créer une, continuer à vivre dans les maisons bâties et déboursé certains éléments d'actif. Cette entente a été extrêmement difficile à établir, et peu de communautés pensent à le faire à l'avance. (C'est pourtant agir en bons planificateurs.)

Parmi les ententes les plus importantes que votre groupe aura à établir figurent celles qui sont incluses dans les documents de la personne morale à travers laquelle vous posséderez la propriété ensemble. Ce sera le sujet du prochain chapitre.

#### POLITIQUE EN MATIÈRE D'ANIMAUX

Comme les animaux domestiques – en particulier les chiens – peuvent causer des conflits inextricables, il faudra absolument qu'une fois déménagé, votre groupe établisse une politique en la matière. Voici un exemple : au début des années 1980, des citadins déménagent dans la campagne du Midwest pour former une communauté spirituelle. Croyant les ententes inutiles entre gens aux aspirations aussi élevées, ils n'en concluent aucune. Ils oublient qu'une fois qu'ils ne sont plus gardés dans une arrière-cour, les chiens retournent naturellement à l'état de meute, un véritable poison dans la vie d'une communauté. Désormais libres et tout à leur exubérance instinctive, les chiens tuent plusieurs petits mammifères, dont certains des chats et des chatons des membres. Le conflit déchire la communauté. Furieux d'avoir perdu leurs chats, certains se mettent à craindre que les chiens en tuent d'autres ou

s'attaquent à leurs enfants. Outragés, les propriétaires des chiens incriminés sont sur la défensive : leur toutou adoré ne peut en aucun cas être coupable, il faut chercher du côté des autres ! La situation s'envenime au point que certains pères menacent de tirer sur les chiens. Démontée par la crise, la communauté finit par convenir qu'il lui faut établir un règlement : on décide donc que les chiens vivront en enclos.

Meute, aboiements, excréments, puces, jardins et potagers ravagés, fuite de la faune : ce ne sont que quelques-uns des problèmes posés par le meilleur ami de l'homme en communauté. Les chats peuvent aussi représenter un problème : certains experts estiment qu'un chat tue chaque année environ 100 oiseaux et autres petits animaux. Cependant, les communautés veulent parfois des chiens qui serviront à chasser les cerfs des potagers et des chats pour éliminer les rongeurs qui s'attaquent aux réserves de nourriture. En somme, Fido et Minou sont souvent les bienvenus, mais il faut penser à les encadrer. Certaines communautés optent pour des ententes stipulant, par exemple, que les chiens doivent être gardés dans un espace clôturé, ou attachés, ou que chiens et chats doivent porter une clochette pour avertir les animaux sauvages de leur approche.

Conscients que les animaux domestiques peuvent représenter des membres importants de la famille, les fondateurs d'Earthaven ont permis aux nouveaux arrivants de garder leurs chiens (le nombre total ne devant toutefois pas dépasser cinq ou six), et il était entendu qu'ils ne pourraient en reprendre une fois ceux-ci morts. Abundant Dawn a pour sa part élaboré un plan unique en son genre qui régleme le nombre de chats et de chiens par voisinage selon la population qui l'habite. (Consultez « Politique en matière d'animaux domestiques », Abundant Dawn, annexe 2.)

## CHAPITRE 8

### Premier pas concret : créer votre personne morale

« NON ! JE NE VEUX PAS que nous formions une société par actions ou des personnes morales ! Le problème dans ce pays, ce sont justement les sociétés anonymes et les avocats ! » C'est ce que déclarait une des fondatrices d'une communauté en formation avec laquelle j'ai cheminé. Elle était prête à élaborer des ententes et des politiques pour la communauté, mais non à créer une personne morale. Même si je savais pertinemment que notre groupe devait en former une pour pouvoir posséder une propriété, je pouvais très bien la comprendre. Selon la loi, les personnes morales sont des entités qui doivent être traitées comme si elles avaient les droits d'un être humain ; or, les êtres humains qui les dirigent peuvent accumuler les dettes, dévaster l'environnement et nuire à autrui sans encourir de châtement personnel. La plupart du temps, quand on pense « personne morale », on pense « multinationale ». Protégés par leurs millions et leurs escouades d'avocats, les grandes sociétés anonymes nient les faits, se soustraient aux poursuites pour préjudices causés à l'environnement ou autres délits, ou les repoussent indéfiniment, alors qu'un individu dans le même cas aurait rapidement été jeté en prison. Il ne faut donc pas se surprendre si les « sociétés anonymes » et les « personnes morales » n'ont pas la cote auprès des gens intéressés à créer une culture alternative axée sur la coopération.

Mais on ne peut y échapper : il faut se constituer en personne morale pour se protéger d'éventuelles poursuites ruineuses, d'impôts exorbitants ou de la soudaine responsabilité de régler des dettes auxquelles on n'a pas consenti. En elle-même, la personne morale est neutre. (Et seules quelques-unes sont réellement des sociétés par actions.) Elle devient condamnable uniquement quand les gens s'en servent pour nuire à autrui et se soustraire à leurs responsabilités. Nous pouvons par contre l'utiliser pour créer un mode de vie axé sur la coopération et le développement durable et, par l'exemple, influencer notre culture pour le mieux.

### Formez votre personne morale avant d'acheter une propriété

Pourquoi votre communauté doit-elle se constituer en personne morale ? D'abord, parce que c'est nécessaire pour acheter la propriété que vous partagerez pendant plusieurs années. (Techniquement, vous pouvez acheter une propriété en groupe, sans personne morale, mais je ne vous recommande pas le choix qui s'offre alors à vous, copropriété indivise. Voir le chapitre 15.) Ensuite, votre groupe doit être constitué en personne morale (qui pourra être distincte de la précédente) pour posséder et exploiter une entreprise appartenant à la communauté ou pour gérer des activités à but non lucratif – en particulier si vous voulez recevoir des dons qui seront déductibles d'impôt.

Réfléchissez aux conséquences du choix de ne pas former une personne morale. Des conflits graves, pouvant même sonner le glas de votre communauté, pourront surgir concernant :

- Les droits afférents aux biens immobiliers et les responsabilités des membres.
- La vulnérabilité des biens personnels des membres face aux créanciers et aux poursuites.
- La compensation financière à verser aux membres qui quittent la communauté.
- La possession du titre de propriété et les conséquences de la dispersion de la communauté et de la vente des biens.

Et je ne parle pas des impôts faramenteux que vous devrez payer inutilement si votre communauté n'est pas une personne morale.

Négliger cet aspect essentiel constitue sans aucun doute un germe de conflit structurel qui risque un jour ou l'autre de déchirer votre communauté.

#### POURQUOI FORMER UNE PERSONNE MORALE ?

1. Il sera plus facile d'acheter une propriété. Malgré des antécédents de crédit très courts, une personne morale ayant un compte de banque étoffé sera davantage prise au sérieux par un vendeur ou un bailleur de fonds qu'un groupe d'individus essayant d'acheter une propriété ensemble.
2. Toute entente collective faisant partie des documents de la personne morale (comme les ententes d'exploitation et les règlements) sera soumise aux lois étatiques et sera donc légalement exécutoire. Si un membre enfreint une entente, le reste du groupe pourra se prévaloir de la loi pour obliger le contrevenant à se soumettre aux termes de l'entente.
3. Certaines personnes morales conviendront mieux que d'autres aux différents modes de possession collective, tels que : (a) la propriété appartient au groupe ; (b) chaque foyer possède son lopin de terre ; ou (c) chaque foyer possède son lopin et le reste de la propriété est possession collective.
4. Comme le calcul des impôts de votre communauté diffèrera selon la personne morale, vous aurez avantage à choisir celle qui vous sera le plus économique, par rapport aux caractéristiques de votre communauté.

Les critères de sélection quant à la personne morale qui permettra à votre groupe de posséder une propriété en commun seront donc généralement les suivants : (1) le degré de protection qu'elle offrira aux membres par rapport aux poursuites et au passif financier ; (2) sa capacité à réduire la charge fiscale ; (3) la souplesse qu'elle offrira à votre groupe pour détenir le titre de propriété, concevoir l'aménagement et les droits de prise de décision à votre gré ; (4) sa capacité à soutenir l'atteinte de vos buts ; et (5) sa conformité avec vos valeurs. (Voir le chapitre 15.)

Certaines communautés ont une personne morale pour chacune de leurs activités, d'autres exploitent plusieurs activités différentes sous une même structure juridique. Comme il n'existe aucune personne morale spécifique pour les communautés intentionnelles (à l'exception de l'association à but non lucratif créée pour les Shakers),

nous devons emprunter aux différentes formes conçues pour l'exploitation d'entreprises, le regroupement de fonds à des fins d'investissement ou la possession collective de biens fonciers, et modeler ces éléments pour qu'ils répondent aux besoins précis de nos communautés.

« Un instant ! Notre communauté ne sera pas comme ça. Nous allons créer quelque chose de beau et de noble, pas une entreprise. » Vous pouvez penser ainsi, mais il n'en reste pas moins que vos affaires financières devront être menées de façon professionnelle. Après tout, vous aurez probablement à gérer des centaines de milliers de dollars et vous aurez besoin d'ententes claires et équitables. Et en y pensant bien, vous constaterez que votre communauté est bel et bien une entreprise, puisqu'elle exige un investissement de groupe, et une entente sur la façon de dépenser les fonds, d'en amasser au besoin et de gérer équitablement tout surplus ou déficit.

### Retenez les services d'un avocat

Au moment d'acheter votre propriété, vous devrez assurément retenir les services d'un avocat spécialisé en droit immobilier ; de la même manière, vous vous ferez aider par un avocat spécialisé en droit fiscal pour constituer la personne morale à travers laquelle votre groupe deviendra propriétaire. Attendez toutefois d'en avoir appris le plus possible sur les options susceptibles de convenir à votre communauté avant de procéder à l'embauche d'un professionnel. D'une part, votre groupe sera outillé puisque l'information donne du pouvoir. Vous éviterez par ailleurs de payer pour plusieurs rencontres onéreuses qui serviront à dénystifier les arcanes du droit des affaires plutôt qu'à rédiger vos documents. Vous ne vous sentirez pas comme des amateurs ou des quémandeurs. Vous ne serez ni intimidés ni dépassés.

Je vous recommande également d'engager un comptable expérimenté ou un expert-comptable. Bien entendu, l'idée est de choisir une personne morale qui reflète vos valeurs, mais vous aurez davantage à en choisir une qui vous donne aussi droit aux meilleures exonérations fiscales. Les professionnels de la comptabilité connaissent souvent mieux les subtilités de ces questions financières que les avocats.

Peu d'avocats et de comptables connaissent les communautés intentionnelles – c'est une autre bonne raison d'en apprendre autant que vous le pouvez sur les personnes morales et d'en sélectionner quelques-unes avant de prendre rendez-vous. Comme les services d'un avocat ou d'un comptable coûtent plusieurs centaines de dollars

l'heure, vous ne voulez pas avoir à *payer* un de ces professionnels pour l'instruire sur les communautés intentionnelles, avant de lui demander en toute naïveté quel type de structure juridique conviendrait à votre projet. Vous voudrez plutôt, avant même d'aller le rencontrer, avoir en main un document clair et concis décrivant la communauté intentionnelle que vous vous proposez de créer, accompagnée d'une liste des options juridiques qui vous paraissent susceptibles de convenir à vos fins.

La plupart des avocats tendent à se spécialiser, ils ne sont pas versés dans toutes les formes de personnes morales possibles dans le domaine de l'investissement et des affaires ; ils auront donc tendance à vous aiguiller vers les structures qu'ils connaissent le mieux. Cet état de fait pourra nuire à votre communauté qui se retrouvera alors prisonnière d'une structure juridique ne lui convenant pas du tout. Informez-vous d'abord sur les structures qui vous semblent les plus adéquates ; une fois que vous les aurez ciblées, choisissez les spécialistes qui vous offriront ce que vous voulez.

Cependant, avant toute chose, assurez-vous que les membres de votre communauté sont tous entièrement axés sur la même chose et qu'ils comprennent clairement ce que vous vous proposez de faire.

Comme l'explique Dave Henson, du Sowing Circle / OAEC : « Souvenez-vous que l'avocat (ou l'expert-comptable) travaille pour vous. Ses réponses à vos questions organisationnelles seront aussi judicieuses que les buts économiques et organisationnels de votre communauté seront clairs. »

Une fois que vous aurez choisi une personne morale avec votre avocat (ou votre comptable), vous économiserez encore en honoraires si vous ébauchez les documents de fondation et d'exploitation. Faites-les par la suite réviser par votre avocat (ou votre comptable) pour qu'il ajoute les dispositions spécifiques qui s'appliquent dans votre État ou votre province. Avec les outils adéquats, les profanes peuvent rédiger eux-mêmes l'ébauche de leurs documents juridiques. Nolo Press, qui publie une série de livres d'auto-assistance dans le domaine juridique, propose des ouvrages et des logiciels expliquant étape par étape comment former un partenariat, une société par actions, un organisme à but non lucratif. Self-Counsel Press fait de même au Canada. Par ailleurs, Nolo Press et Community Associations Institute (CAI), un organisme américain d'éducation et de représentation de propriétaires de maisons et de syndicats de copropriétaires de

condominiums, publient tous deux des ouvrages expliquant comment créer vos propres associations communautaires.

Soyez tout de même prudent. Un avocat m'a dit que procéder ainsi peut coûter davantage, mais uniquement dans le cas où les gens changent d'idée plusieurs fois et exigent de multiples révisions, ce qui augmente d'autant le nombre d'heures facturables par l'avocat.

Si vous faites une demande de statut d'entité à but non lucratif, il pourra s'avérer judicieux de faire réviser votre formulaire d'exonération d'impôt par votre avocat ou votre conseiller fiscal. Organisez-vous de manière que votre avocat réponde à des questions précises et qu'il révise – et non qu'il les remplisse à nouveau – les formulaires que vous avez préparés. (Vous pouvez également déposer vous-mêmes votre demande.)

Et pourquoi ne pas tout simplement éviter les honoraires de l'avocat et procéder sans lui ? Parce qu'un avocat expérimenté pourra cerner les problèmes potentiels et vous suggérer des solutions. Il (ou elle) sera au courant de cas semblables et s'assurera que vous ne serez pas aux prises avec les problèmes déjà vécus par d'autres. Un bon avocat vaut son pesant d'or, mais si votre groupe est déjà bien renseigné au départ, vous n'aurez pas à retenir ses services très longtemps.

Je vous suggère d'étudier les chapitres 15 et 16, où je présente un survol de la gamme des personnes morales généralement utilisées par les communautés intentionnelles. Par la suite, votre groupe pourra poursuivre des recherches plus approfondies sur les personnes morales qui l'intéressent le plus. Vous pourrez obtenir plus d'information dans des ouvrages et des logiciels spécialisés, en faisant appel à certains organismes de services et en consultant un des comptables fiscalistes de votre localité. (Voir le site Internet de l'auteur pour une liste de ressources.) Une fois vos renseignements pris, choisissez parmi les structures permettant de posséder un bien-fonds qui semblent le mieux convenir à votre groupe. Consultez ensuite l'avocat que vous aurez retenu pour vous aider à faire votre choix définitif. Pour réduire les frais, rédigez l'ébauche de vos documents et faites-les réviser par votre avocat.

Combien faut-il de membres ferrés sur la question ? Une seule personne suffit-elle à la tâche ? En théorie, oui. Dave Henson a fait tout le travail juridique pour le Sowing Circle / OAEC, tout comme Velma Kahn pour Abundant Dawn. Dave suggère pourtant de ne pas laisser toute la tâche à un seul individu, mais de former

un petit comité. Après avoir effectué les premières recherches, le comité pourra présenter au groupe les options en matière de personnes morales qui lui paraissent les meilleures. Il s'agira ensuite d'encourager une discussion approfondie. Si des questions ou des préoccupations subsistent, le comité se remettra au travail et reviendra ultérieurement avec ses conclusions.

Peu importe le type de personne morale (ou de personnes morales) que vous choisissez finalement, je vous suggère de faire en sorte que tous les membres de la communauté – et pas seulement ceux qui ont de l'expérience en affaires ou en finance – soient aussi renseignés que possible sur la question. Quand tous savent et comprennent, le groupe fonctionne plus intelligemment et surtout, les relations de pouvoir s'équilibrent à l'intérieur de la communauté. C'est une bonne façon de prévenir le problème de la concentration du pouvoir entre les mains des spécialistes des affaires/de la finance, avec les risques afférents de ressentiment et de conflit potentiel.

### **Trouvez le bon avocat**

Vous voulez un professionnel d'expérience, bien sûr, mais suffisamment ouvert et souple pour comprendre ce que vous voulez faire. En plus d'être compétent, votre avocat doit être prêt à vous aider à créer une personne morale en accord avec les valeurs et les besoins de votre communauté, autant que faire se peut. Votre choix se portera donc idéalement sur un avocat que vous connaissez personnellement et en qui vous avez confiance, ferré en droit immobilier et en droit fiscal, en particulier ceux qui sont relatifs aux structures juridiques qui vous intéressent. La perle rare, quoi ! Sinon, vous pourrez vous tourner vers les communautés intentionnelles de votre région qui utilisent une ou plusieurs des structures qui vous intéressent et leur demander de vous donner le nom de leur(s) avocat(s). Vous pourrez aussi faire de même auprès de gens d'affaires de la communauté environnante utilisant également les structures que vous étudiez.

Si vous vous rabattez sur un centre local d'aiguillage juridique, je vous recommande de ne faire affaire qu'avec ceux dirigés par l'association locale du Barreau ou une association à but non lucratif, plutôt qu'avec un centre d'aiguillage commercial privé. Ne faites affaire qu'avec ceux qui proposent des avocats spécialisés dans le domaine qui vous intéresse et qui offrent une consultation gratuite

ou à tarif réduit comme faisant partie des services d'aiguillage. Évitez les centres qui se contentent de faire de l'aiguillage selon le principe de la rotation. Et qu'en est-il des centres d'assistance juridique à prix modéré ? Le tarif de leurs services est généralement plus élevé que celui de la consultation initiale, le roulement de personnel y est habituellement important et le personnel aura probablement peu d'expérience dans le domaine juridique et fiscal qui touche aux personnes morales que vous étudiez. Je vous suggère de recourir à leurs services uniquement pour les renseignements d'ordre général et de réserver le véritable travail à un avocat spécialisé.

Pour choisir un avocat, il est préférable d'en contacter plusieurs, de leur poser quelques questions et d'obtenir des références. Une fois que vous avez fait votre choix, rédigez une entente spécifiant le détail des services et des coûts.

Le choix sera peut-être évident. Au cours de sa recherche pour trouver des formes de personnes morales pour Abundant Dawn, Velma Kahn a passé plusieurs jours dans une bibliothèque de droit à étudier la jurisprudence sur un problème fiscal qui se posait pour sa communauté en formation. Avant finalement trouvé un cas qui semblait établir un précédent applicable à leur situation, elle a téléphoné à plusieurs avocats spécialisés en droit fiscal pour avoir leur avis. Personne ne semblait comprendre ce qu'elle voulait, ni même être capable d'admettre qu'une profane puisse avoir découvert quelque chose de nouveau. À l'exception d'un seul. « Donnez-moi le numéro de cas », lança-t-il, intéressé. « J'aimerais y jeter un coup d'œil. » « Voilà !, s'est dit Velma. Nous avons trouvé notre avocat. »

Comme je l'ai mentionné plus tôt, vous devriez former votre personne morale avant d'acheter une propriété. Il sera toutefois plus facile de visualiser et de comparer différentes formes de structures juridiques en ayant à l'esprit l'exemple de communautés comme celles que je vous ai présentées ici. Faisons donc connaissance avec elles et apprenons ensemble comment elles ont acheté, financé et aménagé leur propriété. Nous nous pencherons plus tard sur les personnes morales qui leur ont permis d'en arriver là.

Pour plusieurs fondateurs, la prochaine étape est la plus excitante de toutes dans le processus qui mène à la naissance de la communauté : l'aventure de l'achat d'une propriété.

## CHAPITRE 9

### L'aventure de l'achat d'une propriété<sup>1</sup>

EN 1995, quand les six fondateurs de Dancing Rabbit se lancent à la recherche d'une propriété pour construire leur écovillage, ils se heurtent aux défis que rencontrent habituellement les pionniers à cette étape. (Dans cet ouvrage, les mots « propriété » et « terre » servent indifféremment pour désigner la propriété que vous possédez ensemble, qu'il s'agisse d'une terre vierge, d'une propriété aménagée en tout ou en partie, d'une maison ou d'un immeuble d'appartements.)

Les débuts de Dancing Rabbit remontent à 1993, quand une douzaine d'amis et de militants environnementalistes, étudiant à Stanford University en Californie, décident de créer un écovillage

1. N.d.e.f. Évidemment, les normes juridiques et financières qui encadrent l'achat de propriétés et le code du bâtiment varient d'un pays à l'autre et souvent, à l'intérieur de chaque pays, selon les conditions climatiques. Au Québec, par exemple, on ne peut passer outre la Régie du logement et il existe certains territoires protégés, ou appartenant aux populations autochtones. Vous trouverez dans ce livre des outils (questionnements, pistes de réflexion, exemples, aide-mémoires, etc.) qui seront utiles au démarrage de votre projet, mais qui devront être complétés par les conseils d'un avocat ou d'un notaire.

pour apprendre, démontrer et enseigner ce qu'ils appellent le « développement durable radical ». Ils songent à une petite communauté de 500 à 1000 personnes, vivant selon le principe du développement autocentré et formée de petits sous-groupes partageant leurs revenus et vivant en foyers individuels ou en colibataires.

Plusieurs vivent déjà dans une coopérative d'habitation étudiante à Stanford ; ils connaissent donc la vie de groupe et la prise de décision par consensus. Portés par cette expérience collective et par leurs buts environnementalistes, ils constituent Dancing Rabbit en personne morale. Petit à petit, par l'entremise de repas communautaires mensuels, d'un bulletin de liaison et d'un babillard électronique, l'association en vient à rejoindre 20 personnes pour les repas mensuels et environ 100 personnes grâce au réseau de courriels, principalement dans les villes universitaires du nord de la Californie : Palo Alto, Berkeley et Davis. En 1995, après que plusieurs membres eurent obtenu leur diplôme de Stanford, six d'entre eux emménagent ensemble dans une maison communautaire de Berkeley et commencent une recherche sur les préalables à la fondation d'un écovillage.

Cecil Scheib fait partie du groupe : il a terminé ses études un an plus tôt et a depuis passé presque tout son temps à voyager à travers le pays pour en apprendre davantage sur les communautés intentionnelles, visiter les communautés auxquelles il serait possible de se joindre, et recueillir de l'information sur la construction écologique et les régions pouvant convenir à leur écovillage. Un autre membre du groupe a fait de même en se concentrant sur les endroits intéressants dans le nord de la Californie.

Pour les fondateurs de Dancing Rabbit, la première réalité incontournable à laquelle ils sont confrontés consiste dans les règlements de zonage de comté, les codes du bâtiment et les règlements des services sanitaires qui font obstacle à leur projet de mode de vie écologique.

### Obstacles juridiques au développement durable

C'est ainsi qu'ils apprennent que ce n'est pas parce qu'on est propriétaire d'un lieu qu'on peut y faire ce qu'on veut.

Dans plusieurs villes, villages et comtés, les règlements de zonage concernant la densité de population interdisent la construction de

plus d'un certain nombre de résidences par acre, où les habitations regroupées laissent une grande part du terrain libre, en exigeant plutôt que les maisons soient bâties chacune sur un lopin de taille identique. Dans le Sud-Ouest américain et certaines régions des Grandes Plaines où les précipitations sont rares, et où la quantité d'eau que représente la fonte des neiges et les nappes phréatiques déterminent la densité de population, les règlements de zonage n'autorisent souvent pas plus d'une maison par 35 acres. Dans certaines régions de la côte ouest où aucune pluie ne tombe durant l'été, il arrive souvent que les comtés ne permettent pas plus d'une maison par cinq acres, alors que dans le Nord-Est du pays, plusieurs municipalités n'autorisent qu'une maison par 15 mètres de ligne de façade. (Ici, l'enneu n'est pas l'eau, mais l'argent. Les revenus des municipalités proviennent en grande partie des impôts fonciers et les budgets de leurs services sont généralement estimés sur la base d'un ménage par lot. Une plus grande densité sur un lot ne nuirait pas au budget, mais si elle croissait sur plusieurs lots, la population totale dépasserait peut-être les capacités des services municipaux – école, service d'incendie, corps policier et autres.) Pour pouvoir augmenter la densité de population ou regrouper plusieurs maisons sur une propriété, il faut généralement déposer une requête de dérogation ou demander un permis d'utilisation spéciale devant le conseil municipal ou le conseil des superviseurs du comté, ce qui signifie aussi, dans la plupart des cas, passer en audience publique devant ceux qui deviendront vos voisins. Comme plusieurs colibataires l'ont appris à leurs dépens, l'opinion publique peut faire ou défaire un projet.

La plupart des villes et des villages – et un nombre croissant de comtés ruraux – ont adopté le code normalisé de la construction (ou le Code du bâtiment) auquel elles ajoutent leur propre code, lequel prévoit les méthodes et matériaux pouvant être utilisés. Cette façon de faire vise à protéger les autorités locales contre les poursuites intentées pour blessures causées par des défauts de construction et pour prévenir la détérioration trop rapide des maisons, qui affecterait les institutions financières locales détenant des hypothèques sur ces maisons. Dans les faits, des techniques de construction ayant depuis longtemps fait leurs preuves – fondations en maçonnerie de blocaille, isolation porteuse en ballots de paille, construction en terre, remplissage en paille d'argile, planchers de terre, toitures végétales ou crépi d'argile – sont souvent interdites étant donné le peu de données

d'ingénierie actuelles sur la capacité de portance, la durabilité ou les qualités hydrofuges des matériaux. Là où ce type de construction est autorisé, on le fait souvent par défaut : la population de comté est peu nombreuse, les règlements de zonage sont minimaux, ou les revenus municipaux ne sont pas suffisants pour payer le salaire d'inspecteurs qui verront à l'application des codes du bâtiment. Bien qu'un nombre croissant de comtés aient commencé à émettre des permis « expérimentaux » (exigeant généralement l'aval d'un ingénieur et déchargeant les autorités municipales de toute responsabilité) pour autoriser l'utilisation de techniques de construction alternatives, le cas n'était pas fréquent quand les fondateurs de Dancing Rabbit ont effectué leurs recherches. Au moment d'écrire ces lignes, il reste toujours difficile, et parfois impossible, d'obtenir l'approbation pour construire selon ces techniques.

Bien que ce soit tout à fait absurde, plusieurs régions de l'Ouest interdisent d'installer des systèmes de captation de l'eau de pluie sur les toitures, étant donné que les précipitations d'une région « appartiennent » à la nappe phréatique locale et qu'elles ne doivent pas être détournées par l'intervention humaine, même si elles ne feront que couler dans les éviers et les potagers avant de rejoindre ladite nappe phréatique.

Dans la plupart des comtés, le recyclage des eaux grises ou l'aménagement de zones humides sont interdits ou, à tout le moins, interdits comme unique source de filtrage des eaux d'égout. Le représentant des services sanitaires du comté pourra autoriser ces méthodes, mais exiger tout de même une fosse septique et un champ d'épuration, même si les spécialistes des eaux grises les disent inutiles. De la même manière, les toilettes à compostage sont rarement autorisées par les services de santé publique. Certains comtés n'autoriseront que certains modèles et certaines marques, par exemple les modèles munis d'un ventilateur électrique, et souvent uniquement si un système de secours complet (fosse et champ) est également installé, précaution que les microbiologistes familiers avec le fonctionnement de la toilette à compostage savent totalement superflue.

Les gens de Dancing Rabbit apprennent également que, souvent, les comtés qui comptent des collèges ou des universités n'autorisent pas plus de quatre ou cinq adultes sans liens familiaux par maison — une tentative pour protéger les propriétaires de résidences dont la valeur pourrait chuter avec le déménagement d'étudiants tumultueux

### QUE POUVONS-NOUS Y FAIRE ?

Je crois qu'inévitablement, la culture et les lois changent. Plus les autorités locales et les gouvernements, les planificateurs et les autorités en matière de construction et de zonage seront en contact avec des communautés intentionnelles réussies et durables, plus vite ils réagiront qu'elles les aident à atteindre leurs buts régionaux en matière d'environnement. Je crois qu'ils vont de plus en plus accorder et même promouvoir des permis d'utilisation spéciale, des dérogations aux règlements de zonage, et formuler des règlements de zonage et des codes du bâtiment plus libéraux. Entre-temps, nous pouvons éduquer les autorités. Nous pouvons rencontrer les élus, les planificateurs, les autorités des services de santé et de construction de notre région et apprendre à les connaître. Nous pouvons leur transmettre ce que nous savons, étudier à l'appui, leur fournir des faits, des anecdotes et des renseignements. Nous pouvons leur demander conseil et travailler en partenariat pour réaliser notre rêve de concevoir des lieux de travail et de vie axés sur la coopération et un mode de vie durable.

Le sociologue Paul Ray, coauteur de *Cultural Creatives*, a effectué une recherche sur les valeurs des Américains : il estime que le quart de la population, soit 50 millions de personnes, ont des valeurs de développement durable et soutiennent des pratiques alternatives. Combien de banquiers, de planificateurs et de fonctionnaires sont au fond des gens comme nous sous leur costume ? Combien parmi eux désirent ardemment contribuer à la naissance d'une culture verte et durable et ont simplement besoin de l'appui de leurs concitoyens pour justifier les actions qu'ils voudraient poser ?

dans le voisinage. Même si la plupart des communautés sont loin d'offrir cette image de « ménageries », les règlements de ce genre restreignent beaucoup les possibilités d'établissement dans ces comtés. (Le chapitre 13 porte sur les solutions qui ont été appliquées pour faire face à ce type de défi.)

### Faire le tour des comtés : règlements de zonage, codes du bâtiment, emplois et communautés rurales durables

Au début, les fondateurs de Dancing Rabbit sont attirés par les comtés de Mendocino et de Humboldt, dans le nord de la Californie. Mais à l'exception des comtés désertiques et relativement peu peuplés de l'est de la Sierra Nevada, aucun comté de Californie n'autorise la densité de population recherchée, et encore moins les habitations regroupées, la construction en ballots de paille, les toilettes à

compostage et les zones humides aménagées. La situation est la même dans la plupart des régions du pays, en particulier près des villes universitaires progressistes et des zones urbaines où les membres de la communauté sont le plus susceptibles de trouver du travail. Les seules exceptions sont certaines régions rurales peu peuplées du Midwest et du Sud-Est. Deux des membres du groupe sont concepteurs de logiciels et peuvent donc faire du télétravail à partir de n'importe où, mais ce n'est pas le cas de tout le monde. Comment la communauté réussira-t-elle à attirer de nouveaux membres si elle est située dans une région où les possibilités d'emploi sont rares ?

C'est un deuxième choc avec la réalité : le compromis à faire entre gagner sa vie et la vivre selon les principes du développement durable. Il y a peu d'emplois dans les comtés ruraux où la construction écologique est possible (en raison du faible taux de population, ces comtés n'ont souvent ni contraintes de zonage, ni codes traditionnels du bâtiment, ni règlements sanitaires). Par ailleurs, dans la plupart des régions plus soucieuses de l'environnement, comme dans les comtés comprenant des villes universitaires ou cosmopolites offrant davantage de possibilités d'emploi (et où on aurait pu croire que l'architecture écologique serait favorisée), la densité de population plus élevée force les autorités du comté à adopter une réglementation plus stricte concernant la densité de population, la construction des maisons et les questions sanitaires, ce qui rend la construction de communautés rurales écologiques impossibles. En fait, qu'il s'agisse de Eugene, Boulder ou Ann Arbor, plus la région semble « progressiste », plus la population est élevée et plus les règlements locaux restreignent la construction immobilière à une maison à charpente par lot, avec toilette à chasse d'eau et champ d'épuration.

Pendant un moment, le groupe songe à s'installer dans la même région que Ecovillage-at-Ithaca, dans l'État de New York, qui planifie la construction de trois cohabitats à haute performance énergétique misant sur le chauffage solaire passif, et qui est affilié au réseau Agriculture soutenue par la communauté. Aux États-Unis, Ecovillage-at-Ithaca est l'un des premiers projets réalisés selon le concept « construire à partir de rien », un modèle inspirant, près d'une ville universitaire progressiste qui offre de bonnes possibilités d'emploi. Mais on est en 1995 et là aussi, il est hors de question d'avoir des toilettes à compostage et de bâtir des maisons en ballons de paille.

Pour les fondateurs de Dancing Rabbit, la troisième confrontation avec la dure réalité survient quand ils tentent de trouver un endroit inspirant et ouvert à la culture alternative, mais dont le prix n'est pas prohibitif. Résidant dans le nord de la Californie, ils sont habitués aux falaises de bord de mer et aux vagues mugissantes, aux forêts de séquoias et aux sommets enneigés. Et plus ils montent vers le nord, plus le pays dévoile une rudesse sauvage et magnifique. Dans les villes universitaires où ils s'arrêtent, ils retrouvent la culture qui leur est familière – magasins d'alimentation naturelle, restaurants végétaliens, cafés-librairies. Or, plus le panorama est beau, plus l'endroit est situé près d'une ville attrayante, plus le terrain coûte cher – et c'est sans compter que ces villes sont déjà surpeuplées de plus de gens surqualifiés qu'il n'y a d'emplois disponibles.

À ce point de leur aventure, le Midwest commence à devenir intéressant en termes de zonage, de prix des terres et de liberté sur le plan du code du bâtiment. Par contre, la population – mennonites ou producteurs vieillissants de soya, de maïs ou de bovins – ne laisse pas présager une culture familière, ni même très stimulante. Et bien sûr que dans cette région du pays, il n'y a ni falaises maritimes, ni panoramas montagneux.

Après avoir étudié pendant un an le prix des terres et les règlements de zonage, les six fondateurs de Dancing Rabbit sont impatients de se mettre à l'œuvre : ils partent visiter le pays pour trouver des comtés ruraux où les terres sont abordables et les règlements peu nombreux. Ils furent du côté de Carbondale, en Illinois : le paysage est magnifique et la zone urbaine attrayante, mais le prix des terres s'avère finalement trop élevé. Ils vagabondent autour de Knoxville, au Tennessee, une région qui a son charme, mais qui ne leur dit rien. Ils visitent également un comté dans le nord-est du Missouri, où le prix des terres est relativement bas et où la communauté intentionnelle de Sandhill Farm, depuis longtemps dans la région, leur a offert de les aider.

Campés à Sandhill Farm, les fondateurs se demandent ce qu'ils doivent faire ; ils ont de longues réunions passionnées où chacun exprime son point de vue – certains tiennent aux montagnes et d'autres s'accommoderont de la plaine ; certains veulent s'en tenir à l'idée de façonner tous les aspects de leur vie selon les principes du développement durable et d'autres commencent à se demander si le projet est réalisable.

Leur conclusion est que trois solutions s'offrent à eux. S'ils trouvent moyen de se l'offrir, ils achètent un petit lopin de terre dans un endroit magnifique et inspirant, comme dans le nord de la Californie, et à l'instar de plusieurs autres communautés avant la leur, ils se résignent à contrevenir à nombre de règlements de zonage, de construction et de santé publique pour créer les systèmes durables qu'ils visent, tout en restant une communauté suffisamment petite et discrète pour ne pas attirer l'attention.

Ils peuvent aussi travailler à l'intérieur du système, en installant leur communauté dans une région progressiste comme Ithaca, dans l'État de New York, aux règlements (de zonage et autres) ni plus ni moins contraignants qu'ailleurs, et œuvrer au fil du temps à les faire modifier en éduquant petit à petit les autorités locales.

Finalement, ils peuvent former une communauté dans un endroit peu peuplé où il n'y a ni règlements de zonage ni code du bâtiment, bâtir exactement le genre de site modèle qu'ils ont en tête et vivre exactement comme ils le souhaitent, en se débrouillant comme ils peuvent pour le travail. (D'autres questions se posent alors : jusqu'à quel point leur communauté doit-elle être rurale dans ce cas ? S'ils sont trop loin des sentiers battus, les gens voudront-ils se joindre à eux ? Seront-ils trop éloignés pour qu'on leur rende même visite ?) Brûlant du désir de « repousser les limites » de l'activisme environnementaliste, refusant de compromettre leurs principes, de contrevenir aux lois et de rester invisibles et en sécurité au détriment de leur mission, et réalisant qu'ils sont prêts à vivre dans les profondeurs de la campagne, ils optent pour la troisième solution et s'installent en plein cœur du Midwest.

### Recherche active d'une propriété

Les membres louent une maison mobile double largeur près de Sandhill Farm. Deux d'entre eux continuent leur télétravail pour Silicon Valley, et deux autres trouvent des postes administratifs à temps partiel au quartier général de la Fellowship for Intentional Community de Sandhill Farm.

Poursuivant les rencontres amorcées à Berkeley, le groupe ébauche des documents et élabore des politiques, tout en restant en contact avec le reste des membres de Dancing Rabbit par l'entremise de leur site Internet et du courriel. Dancing Rabbit devient un organisme

de recherche et d'éducation à but non lucratif, et pour pouvoir posséder une propriété en fiducie foncière collective, le groupe crée un organisme détenteur du titre et sans but lucratif, formé pour un tiers des fondateurs comme fiduciaires, et pour les deux tiers restants, de membres tirés des effectifs de l'association. Un bail est ensuite rédigé pour les résidents.

Trouver une terre reste quand même la priorité. Le groupe obtient une carte de lotissement du comté, dresse la liste des propriétaires de presque toutes les terres agricoles dans un rayon de cinq kilomètres de Sandhill et relève les numéros de téléphone dans le bottin. Ils téléphonent ensuite à de vieux fermiers, à des veuves de fermiers et à d'anciens éleveurs de bétail pour savoir s'ils ne seraient pas au courant de terres à vendre ; une fois la conversation amorcée, ils leur demandent s'ils seraient prêts à vendre une parcelle de leur propre terre.

Après six mois de téléphones et de randonnées, plusieurs options s'offrent à eux. La plus prometteuse consiste en une parcelle de 280 acres de prairie herbeuse, avec une rivière tortueuse et cinq étangs. La rivière et ses affluents sont plus bas que les champs et leurs pentes sont parsemées de chênes, de noyers noirs, d'hickory et d'érables. La propriété compte également une petite route de terre, une étable d'un étage à deux côtés ouverts, un hangar d'entreposage et quelques silos de tôle ondulée. Sur les 280 acres, 200 ont servi à cultiver du soya et font partie d'un programme du ministère américain de l'Agriculture (le Conservation Reserve Program ou CRP). Dans ce cas précis, le programme offre aux propriétaires 60 dollars l'acre pour laisser certaines parcelles de terres arables en jachère afin qu'elles se remettent de siècles d'érosion. Le propriétaire non résidant demande 190 000 dollars. Le groupe pourrait y faire des jardins potagers, bâtir des maisons à chauffage solaire passif, cultiver des céréales dans les champs qui ne sont pas visés par le programme CRP et lentement restaurer l'équilibre naturel du lieu.

Ils décident d'acheter : l'endroit deviendra le Dancing Rabbit Ecovillage. Ne reste plus qu'à trouver les fonds.

### Prêts amicaux de la famille et des amis

L'évaluation qu'ils ont fait faire de la propriété établissant sa valeur à 500 dollars l'acre, les membres offrent 140 000 dollars au

propriétaire. Il réplique par une contre-offre et les négociations se poursuivent un moment. Les revenus provenant du programme CRP ont artificiellement gonflé le prix, mais les paiements sur 200 acres représentent tout de même un revenu annuel potentiel de 12 000 dollars. Reconduit chaque année sur dix ans, il diminue le prix à environ 350 dollars l'acre – beaucoup moins que la valeur estimée. Dancing Rabbit décide donc d'offrir 678 dollars l'acre (190 000 dollars). Le propriétaire accepte.

Deux de ses membres occupant des emplois bien rémunérés dans le domaine de l'informatique, le groupe pourrait obtenir de la banque un prêt pour acheter la propriété, mais de 150 000 dollars seulement. Or, ils souhaitent des taux d'intérêt plus bas et des conditions plus intéressantes que ce que la banque leur offre pour se protéger d'une reprise de possession dans l'éventualité de problèmes de liquidités. Ils veulent aussi obtenir plus que le montant nécessaire à l'achat pour pouvoir investir dans la construction de routes, de bâtiments et d'équipements techniques.

Ils négocient donc la première de trois hypothèques privées à faible taux d'intérêt avec un membre californien de longue date – 90 000 dollars à 5 %, payables en quinze ans, sans paiement les trois premières années. La deuxième, de 50 000 dollars, leur est consentie par les parents de l'un des fondateurs, au même taux d'intérêt et pour le même nombre d'années. La dernière, pour le même montant, leur est accordée pour dix ans, à 8,5 %, par le fonds d'assurance santé de la Federation of Egalitarian Communities. (En arrivant au Missouri, le noyau de Dancing Rabbit a formé SkyHouse, une sous-communauté à revenus partagés qui s'est jointe à la FEC.) Au total, ces prêts totalisent 190 000 dollars, ce qui donnera des paiements hypothécaires mensuels de 1 017 dollars les trois premières années et de 1 730 dollars par la suite.

Quant au fonds d'aménagement de la propriété, le groupe réussit à ajouter à la trésorerie de la communauté (2 000 dollars en frais d'adhésion) un prêt de 33 000 dollars, offert sans intérêt par l'un des fondateurs et payable en 15 ans, mais uniquement après le paiement des hypothèques. Les fondateurs amassent ainsi 225 000 dollars, suffisamment pour payer la terre comptant (190 000 dollars) et mettre sur pied un fonds d'aménagement de 35 000 dollars pour commencer à bâtir les installations. Achetée par l'organisme 501(c)2

dérenteur du titre et sans but lucratif, la propriété est placée en fiducie dans la fiducie foncière collective de Dancing Rabbit.

Les membres ne veulent pas considérer leurs principaux prêts comme une première, une deuxième et une troisième hypothèques : ils veulent acquitter leurs dus concurremment, selon des montants proportionnels prédéterminés, pour le cas où il deviendrait nécessaire de vendre la terre pour acquitter la dette. Ils placent donc trois privilèges simultanés sur le bien-fonds : en cas de vente, 9/19 des produits de la transaction seront remis au prêteur des 90 000 dollars et 5/19 à chacun des prêteurs de 50 000 dollars. L'acte translatif ne prévoit aucun pourcentage de récupération pour le membre ayant prêté 33 000 dollars. (La propriété n'est pas payée, même si elle est en fiducie foncière collective. Les fiduciaires d'une propriété en fiducie foncière avec un titre lourdement grevé peuvent quand même vendre pour rembourser leur dette, le cas échéant.)

Comme la maison mobile que les membres ont louée en face de leur nouvelle propriété est équipée d'une cuisine et d'une salle de bains, ils la désignent centre communautaire temporaire. Les premiers travaux consistent à créer un terrain de camping, une toilette à compostage et des douches extérieures, et à transformer la grange ouverte en cuisine extérieure. Ils invitent ensuite les membres, les amis et les sympathisants de Dancing Rabbit à leur rendre visite et à les aider à commencer le potager biologique et à bâtir la première maison en ballots de paille.

L'expérience de Dancing Rabbit illustre plusieurs des problèmes que les fondateurs de communauté doivent affronter au moment de chercher une terre et du financement. Quand il s'agit de choisir un site, la plupart des groupes préconisant un principe de développement durable doivent se résoudre à des concessions difficiles. Souvent, aussi, ils apprennent à contracter directement les propriétaires terriens, y compris ceux dont les terres ne sont pas en vente. Et, exception faite des cohabitats, la plupart choisissent de ne pas chercher de financement auprès des sources de financement institutionnelles, se tournant plutôt vers la famille, les amis et les organismes qui prêtent des valeurs semblables aux leurs.

**Tableau 3. Financement de l'achat et de l'aménagement de la propriété de Dancing Rabbit**

Source du prêt	Montant	Termes	Fraction du privilège
Amis et supporters	90 000 \$	5% payable en 15 ans Aucun paiement les 3 premières années	9/19
Parents d'un fondateur	50 000 \$	5% payable en 15 ans	5/19
FEC	50 000 \$	8,5% payable en 10 ans	5/19
Trésorerie de D.R.	2 000 \$	—	—
Autre fondateur	33 000 \$	sans intérêt payable en 15 ans remboursable une fois les 3 hypothèques payées	—
TOTAL	225 000 \$		

### Financement du propriétaire : solution onéreuse, mais qui vaut mieux que rien

En 1990, quelques personnes d'Asheville, en Caroline du Nord, commencent à se réunir pour mettre en commun leur vision d'un écovillage axé sur le développement durable et se mettre en quête d'une propriété. Comme l'idée consiste à créer un village aussi autonome que possible, le groupe estime qu'il faut au moins 150 résidents pour rassembler les compétences et les services essentiels à l'alimentation et au logement, et mettre sur pied une économie et une culture vivantes. Ces buts servent donc à définir les critères de sélection du site : une terre d'au moins 100 acres, à moins de 45 minutes d'Asheville, comportant différents types de paysages, beaucoup d'eau (de son propre bassin versant), des zones propices à l'agriculture et suffisamment de pentes orientées au sud pour construire entre 40 et 60 résidences – au moins – et divers bâtiments communautaires. Idéalement, la propriété aura déjà des bâtiments et des équipements techniques, sera partiellement ou en grande partie défrichée, et elle sera financée par le propriétaire.

### TROUVER SA TERRE, PERDRE DES MEMBRES

Il n'est pas rare qu'une communauté en formation perde des membres alors qu'elle se prépare à acheter une propriété.

Il arrive que la propriété elle-même soit cause de l'exode : ce ne sera pas la bonne pour certains, ni le bon endroit pour d'autres. Ainsi, dans le cas de Dancing Rabbit, l'une des plus enthousiastes parmi le groupe fondateur initial tenait absolument à former un écovillage en Californie. Elle a bien tenté de s'acclimater au Midwest, mais elle a compris qu'elle n'y arriverait jamais : la terre était trop plate, les arbres trop peu nombreux, les voisins étaient gentils, mais ne pensaient qu'aux questions agricoles. Elle a essayé plusieurs fois de s'y faire, mais a fini par réaliser que même si Dancing Rabbit était sa tribu, le nouveau foyer de la communauté n'était pas le sien. Même si elle a décidé de ne pas déménager dans le Missouri, elle sait qu'il y aura toujours une place pour elle là-bas et, à l'instar de plusieurs personnes du réseau, elle a trouvé d'autres façons de contribuer au progrès de la communauté et de s'en réjouir. Une autre fondatrice a vécu le même questionnement : elle a fait l'aller-retour de la Californie au Missouri pendant plusieurs années, essayant de réconcilier la vision, les valeurs et les gens qu'elle aimait avec un endroit qui ne l'attirait pas. Le magnétisme de l'amitié et de l'amour a finalement gagné son cœur et aujourd'hui, décidée à faire sa vie dans cette communauté, elle compte parmi les pionniers qui contribuent à sa croissance et à son épanouissement.

Le stress que représente le processus – faire une offre d'achat, se renseigner et s'engager financièrement dans l'achat d'une propriété coûteuse – peut également provoquer l'émergence de conflits personnels. Ainsi, quand le Sowing Circle/OAEC débute, le groupe compte une douzaine de personnes, mais au moment d'investir, l'effectif tombe à sept. Et juste au moment où le groupe en est à figurer les derniers détails pour acheter la propriété qui était autrefois le Farallones Institute, deux couples rompent, entraînant le départ de deux personnes. Heureusement, un autre couple se joint au groupe à la dernière minute. Outre l'accablement personnel de chacun, ce genre de retournement de dernière heure peut s'avérer très stressant sur le plan financier, alors que les gens ne savent plus trop quelle part ils devront mettre pour l'acompte sur la propriété.

En Caroline du Nord, un groupe tient régulièrement des rencontres pour planifier la communauté qui deviendra Earthaven. Après avoir cherché une terre pendant quatre ans, certains veulent acheter une propriété qui ne plaît pas à d'autres. La situation fait remonter à la surface certains conflits de personnalité persistants, ainsi qu'une différence fondamentale de vision. Le conflit est si grave qu'il fait éclater le groupe. En fin de compte, Earthaven prend naissance parce que quatre des

membres du groupe initial décident de créer un groupe hybride avec de nouvelles personnes intéressées à former une communauté.

Quelquefois, les gens partent parce que le fait de s'engager concrètement dans le processus d'achat rend la perspective de vivre en communauté plus réelle. Ils se rendent compte que finalement, c'est au-dessus de leurs moyens, ou que ce n'est simplement pas le bon moment financièrement, ou alors ils découvrent qu'ils ne sont pas réellement prêts à transformer leur vie du tout au tout.

Si votre groupe est aux prises avec cette situation, sachez qu'elle ne sonne pas le glas de votre rêve communautaire. Vous serez peut-être moins pour acheter la propriété, mais d'autres pourront se joindre à vous avant l'achat. Et il est certain que de nouvelles personnes s'associeront à vous par la suite : après tout, rien de tel qu'un groupe animé d'une vision magnifique et propriétaire d'une terre attrayante pour donner le goût de se lancer dans l'aventure.

Au cours des quatre années suivantes, l'équipe chargée de trouver une propriété visite des centaines d'endroits, rapportant de promoteurs enregistrés vidéos et retournant les visiter avec le reste du groupe. Pour finir, les recherches s'arrêtent sur une terre au sud-est d'Asheville, près de la ville de Black Mountain. Comme je l'ai mentionné plus tôt, une des fondatrices, Valerie Naiman, a obtenu un permis d'agent et de courtier afin d'en apprendre davantage sur les modalités du financement et la valeur des terrains locaux, et trouvé un emploi dans une agence immobilière de Black Mountain pour que le groupe soit au fait des propriétés à vendre à mesure de leur arrivée sur le marché.

En 1993, le groupe trouve une terre montagnaise avec trois vallées formant un système hydrographique convergent à 45 minutes au sud-est d'Asheville. Un quart de la propriété est constitué de terres arables et l'eau est abondante : deux grandes rivières, plusieurs petites et 16 ruisseaux. Pentes et combes sont couvertes d'une jeune forêt de pins, de caroubiers, de peupliers, de chênes, d'érables, de hêtres et de sapins. Les seuls signes de présence humaine sont une route de gravier et un très vieux camp de chasse. Les propriétaires pensent que la terre fait 368 acres mais n'en sont pas certains, puisque la propriété n'a pas été arpentée. Ils demandent 1 200 dollars l'acre, 441 600 dollars au total, et un acompte de 10%. Par ailleurs, ils sont prêts à financer l'achat.

Au début, les membres ne sont pas intéressés : défricher la forêt exigera beaucoup plus de travail que la propriété idéale qu'ils ont en tête. Par ailleurs, la terre est en piteux état, épuisée par des décennies d'agriculture non durable qui se sont poursuivies depuis les années 1930. L'équipe de recherche poursuit donc son travail, mais quelques membres retournent visiter. La terre semble les appeler.

« La propriété était attirante pour plusieurs raisons », explique Chuck Marsch, un des fondateurs. D'abord, elle est contiguë à Full Circle et Rosy Branch, deux communautés intentionnelles plus anciennes qui appuient le projet. L'entrée de la propriété se situe dans la partie plus peuplée du comté entourant Asheville, ce qui signifie de bons services de téléphone, de police et d'ambulance et des écoles bien subventionnées. Par ailleurs, la plus grande partie de la propriété s'étend dans une partie plus rurale. Chuck ajoute : « Cela signifiait que nous n'aurions pas à nous plier à des règlements aussi sévères en matière d'aménagement et de construction, et que l'impôt foncier serait beaucoup moins élevé que si nous avions été situés 90 mètres plus au nord. Nos coûts d'aménagement seraient aussi beaucoup moins élevés et nous aurions davantage de marge de manœuvre pour atteindre nos buts écologiques. »

Comme c'est souvent le cas à cette étape, la pression entourant la décision d'acheter une propriété et la nécessité pour les membres de recueillir une somme importante pour procéder à l'achat, font éclater les conflits de personnalité qui mijotent depuis longtemps et permettent de cerner des différences fondamentales de vision. Certains veulent vivre entre amis dans une communauté toute simple ; d'autres souhaitent créer un écovillage modèle et poursuivre une mission éducative. Incapable de réconcilier ses divergences, le groupe se désagrège au cours de l'année suivante dans le conflit et la déception.

En septembre 1994, Valerie trouve une solution en faisant elle-même une offre d'achat sur la propriété, avec 100 000 dollars d'acompte ; une clause du contrat lui permet de se retirer si elle ne réussit pas à rassembler d'autres personnes pour participer à l'achat.

Elle organise ensuite chez elle une « réunion de fondateurs », où elle invite les membres du groupe préconisant la vision de l'écovillage et plusieurs autres personnes intéressées par le projet. Elle remet à chacun une carte d'engagement, en expliquant que chaque personne

ou ménage qui investira 10 000 dollars pour acquitter l'acompte obtiendra un site d'environ un quart d'acre pour y construire une résidence ou une entreprise. Les premiers à s'engager choisiront leur site en premier, les deuxièmes en deuxième, et ainsi de suite.

Cet après-midi-là, 11 personnes – quatre du groupe initial et sept nouveaux membres – s'engagent pour sept part de 10 000 dollars, six pour construire des résidences et une pour ériger une entreprise. Une douzième personne investit une part pour une maison et une part pour une entreprise et le tour est joué : le groupe a le montant de l'acompte.

Maintenant que la propriété est trouvée et que la question de l'acompte est réglée, le tempo s'accélère. Le groupe hybride s'entend sur le nom « Earthaven » et commence à tenir des réunions hebdomadaires. Entre septembre et décembre 1994, les 12 cofondateurs rédigent des ententes, des règlements et les procédures qui régissent la participation et l'entrée de nouveaux membres dans le groupe, en plus de se constituer en association à but non lucratif, la Homeowners Association. Même s'ils ont l'argent de l'acompte, ils continuent leur levée de fonds. Ils augmentent le droit sur un site à 11 000 dollars et font savoir qu'ils passeront à 12 000 l'année suivante. Le bouche à oreille aidant, plusieurs amis et d'autres personnes intéressées investissent : certains paient le montant total, d'autres investissent la moitié du montant et s'entendent sur un paiement mensuel de 150 dollars à 10% d'intérêt pour régler le solde. Le 11 décembre, en comptant les gens qui se sont joints à eux, le groupe comprend 21 cofondateurs et dispose de 150 000 dollars.

Ils décident de mettre 22 000 dollars de côté pour les coûts initiaux d'aménagement, et offrent aux propriétaires un acompte de 128 000 dollars, en s'engageant à acquitter le solde en sept ans, en sept paiements à 8,75% d'intérêt. Les propriétaires stipulent qu'ils rembourseront la propriété par parcelles à chaque paiement annuel. L'acompte garanti à Earthaven la propriété de 80 acres, mais le groupe ne pourra aménager plus de 40 acres pour le moment.

Il reste que le nombre total d'acres est incertain. Si, après avoir acheté, Earthaven est prêt à payer l'arpentage de la terre pour en déterminer la superficie exacte, les propriétaires s'engagent à réduire le prix en proportion, mais indépendamment des résultats, ils ne retrancheront pas plus de 40 acres du premier prix de vente (soit 48000 dollars). En somme, si les fondateurs d'Earthaven veulent la

terre, ils devront s'engager à en acheter au moins 328 acres, peu importe ses dimensions réelles. (L'arpentage ayant démontré que la terre comptait neuf acres de moins, ils ont donc déboursé 10 800 dollars – à 1 200 dollars l'acre – simplement pour pouvoir procéder à la transaction.) Par ailleurs, les propriétaires stipulent qu'après l'acompte, Earthaven ne pourra payer beaucoup plus de 100 000 dollars par année sans encourir une pénalité de 10%.

Ce ne sont pas des conditions extraordinaires, mais au moins, la propriété est financée par les propriétaires. Les fondateurs signent donc le contrat en décembre 1994. La propriété est à eux... du moins en partie.

**Tableau 4. Earthaven – Financement par les propriétaires**

Nombre réel d'acres et coût d'achat final	Montant total réuni	Acompte et termes	Montant du fonds d'aménagement
320 acres, 396 577 \$	150 000 \$	Acompte de 128 000 \$ 8,75% 7 paiements (capital et intérêt en 7 ans) Cession de 40 acres par paiement	22 000 \$

### Refinancement autogéré et banque « tirelire »

Sachant qu'au cours de l'année suivante, ils devront amasser plus de 72 000 dollars pour acquitter le paiement annuel du capital et des intérêts, les fondateurs décident de refinancer leur achat au plus tôt. Comme nous l'avons vu précédemment, Valerie a étudié les méthodes d'autofinancement à petite échelle de la E. F. Schumacher Society, au Massachusetts : elle propose au groupe de créer une banque « tirelire » privée. Earthaven donne donc naissance au fonds EarthShares et demande à ses membres d'y transférer leurs épargnes et leurs certificats de dépôt, tout en encourageant les propriétaires de biens à les convertir en espèces et à les investir dans le projet. EarthShares offre un taux de 8,5%, légèrement supérieur à ce que la plupart

obtiennent de leurs certificats et de leurs institutions financières à l'époque. On s'entend pour que les contribuables soient remboursés en sept ans, en paiements annuels tirés des frais d'adhésion et de location des prochains arrivants. On convient que la première année (1995), il n'y aura qu'un paiement d'intérêts au fonds EarthShares.

En tant que « banque tirelire », le EarthShares consiste en une entente de prêt privé septennal entre les membres de la communauté et la Earthaven Association; le groupe peut ainsi amasser suffisamment d'argent pour acquitter la dette le plus rapidement possible et obtenir le contrôle de la propriété pour pouvoir en aménager plus de 40 acres.

En décembre 1995, à la date d'échéance du premier paiement du capital et des intérêts, 18 membres d'Earthaven ont transféré leurs avoirs dans le EarthShares, portant le total à 232 000 dollars.

L'outil juridique du fonds est un billet à ordre: les 18 investisseurs signent à titre de prêteurs et la Earthaven Association comme emprunteuse. Le EarthShares place ensuite un privilège sur le bien-fonds, ce qui signifie qu'à l'avenir, nul créancier ne pourra exiger la vente de la propriété pour dettes impayées, à moins que les investisseurs d'EarthShares n'y consentent en tant que premiers créanciers, ce qui est évidemment impensable. La propriété bénéficie donc d'une certaine protection juridique.

Le montant du fonds est plus que suffisant pour payer le reste du capital et presque tous les intérêts de 1995. Mais en raison de la pénalité de 10% imposée par les propriétaires bailleurs de fonds en cas de paiement anticipé, Earthaven acquittera finalement sa dette en quatre ans.

En 1997, les revenus de location de sites à de nouveaux membres et un prêt de 61 000 dollars accordé par quatre membres au fonds EarthShares permettront à Earthaven de liquider entièrement sa dette. En raison de la révision à la baisse de la superficie de la terre à la suite de son arpentage, le prix d'achat final s'élève à 425 000 dollars: 396 577 dollars en capital et 28 423 en intérêts. Les sommes ayant financé l'achat se répartissent ainsi: 128 000 dollars amassés lors de la rencontre des fondateurs et durant les derniers mois de 1994, 24000 dollars générés par les nouvelles adhésions et les loyers, et 293000 dollars d'EarthShares.

Pour la communauté, il y a trois avantages à la mise sur pied d'EarthShares: premièrement, les membres de la communauté étant

devenus bailleurs de fonds, si le paiement annuel devient impossible, l'hypothèque ne sera pas saisie. Deuxièmement, le taux d'intérêt annuel est passé de 8,75% à 8,5%, ce qui représente une économie de plusieurs milliers de dollars. Troisièmement, ils pouvaient payer plus vite les propriétaires / bailleurs de fonds, et devenir plus rapidement propriétaires de la terre et libres de l'aménager en entier.

Sur le plan financier, la terre est maintenant protégée, mais la communauté porte encore le poids de la dette, puisque la Earthaven Association doit encore rembourser les investisseurs d'EarthShares. Compte tenu des paiements que cela représente, le groupe finira par payer sa propriété plusieurs centaines de milliers de dollars de plus que le prix de vente initial.

Comme nous l'avons vu dans le cas de Lost Valley et de Dancing Rabbit, il n'est pas rare que certains fondateurs soient considérablement mieux nantis ou aient plus facilement accès à de grosses sommes que d'autres. Il arrive que ce facteur soit le seul qui permette à un groupe d'acheter une propriété.

### Quand un seul achète pour tous

Au début de 1998, Hank Obermeyer commence à chercher une propriété à Oakland, en Californie. Ce militant œuvrant pour la justice sociale souhaite créer une communauté intentionnelle vouée à l'activisme et aux arts, qui offrira une sorte d'actif net limité à ses propriétaires. Il veut une propriété avec au moins deux maisons comportant plusieurs unités de logements dans un quartier vert d'Oakland, près des transports en commun et de préférence au nord de la ville.

En novembre, il déniche avec quelques amis trois maisons de deux étages comprenant huit unités de logement sur un lot double, dans un quartier vert du nord de la ville. On demande 505 000 dollars pour la propriété, un prix plutôt raisonnable pour la région à l'époque.

Hank offre 485 000 dollars: son offre est acceptée pour autant qu'il s'acquitte de la dette en 30 jours. Il se voit donc forcé de liquider plusieurs investissements pour rassembler la somme, à laquelle s'ajoutent 100 000 dollars pour les réparations et les rénovations jugées nécessaires. Comme le délai est trop court pour qu'il y arrive, il obtient des prêts personnels à court terme qu'il paiera par la suite en huit mois.

Hank et les premières personnes qui comptent s'installer à long terme dans la communauté, maintenant baptisée Mariposa Grove, se lancent ensuite dans un projet de rénovation qui finira par durer trois ans. Ils réparent des fondations affaissées, remplacent, dans une maison, le bois abîmé par les termites et la pourriture sèche, et refont presque entièrement la plomberie et l'électricité dans une autre. Ils abattent des murs et redéfinissent l'espace, créant six appartements de deux ou trois chambres à coucher, ainsi qu'un grand appartement qui sert de lieu communautaire, équipé d'une cuisine, d'une salle à manger, d'une grande salle de séjour et d'une chambre d'amis.

Les membres prévoient aussi aménager pour la communauté un bureau, une buanderie et peut-être un atelier d'artiste et une salle de musique. À l'extérieur, ils démolisent le parc de stationnement de béton, créent un potager et plantent des arbres fruitiers.

La propriété est située dans un quartier habité par des Blancs et des Afro-Américains. D'emblée, Hank veut que Mariposa Grove offre des logements à prix modique à une clientèle aussi variée sur le plan racial que sur le plan socioéconomique. Aussi, dès que les appartements sont prêts, il loue le premier à un ami, puis ils choisissent ensemble le troisième locataire, à la suite de quoi le trio choisit le quatrième et ainsi de suite, jusqu'à ce qu'ils soient huit (avec la possibilité d'accroître le groupe à 12 ou 13 personnes). Et dans les faits, c'est un groupe hétéroclite : certains ont fréquenté les meilleures universités, d'autres n'y sont jamais allés et d'autres encore viennent du milieu ouvrier. La plupart sont blancs, mais l'un d'entre eux est afro-américain.

Au début, quand le projet ne compte encore que quelques membres provisoires, c'est un spectacle solo. Malgré tout, Hank ne prendra aucune décision essentielle et n'entreprendra aucun projet de construction important avant que des membres décidés à s'impliquer à long terme ne soient prêts. Même si les décisions sont prises alors par consensus sur les questions de fond, c'est Hank qui se charge de les appliquer, d'abord parce qu'il sait comment faire et parce qu'au bout du compte, c'est lui seul qui porte la responsabilité légale et financière du projet. Mais les responsabilités deviennent tellement lourdes qu'il finit par s'écrouter, épuisé. Il annonce au groupe qu'il ne peut continuer à tout faire et que d'autres devront l'aider à assumer les tâches. C'est à ce moment que le leadership passe à l'ensemble du groupe et que chacun commence à participer à un ou

Tableau 5. Comment Earthaven a acheté sa terre

Année (mois)	Montant amassé en 1994 pour les paiements	1994	1995	1996	1997 (mai)	1997 (juin)	1997 (juillet)	Totaux
		150 000\$	0	0	0	0	0	150 000\$
	Investissement total dans EarthShares pour les paiements	0	232 000\$	0	61 000\$	0	0	293 000\$
	Montant dû aux propriétaires de fonds	396 577\$	268 577\$	162 876\$	63 205\$	13 003\$	7 757\$	—
	Capital payé aux propriétaires de fonds	128 000\$	105 701\$	99 671\$	50 202\$	5 246\$	7 757\$	396 577\$
	Intérêts payés aux propriétaires / bailleurs de fonds	0	22 299\$	359\$	5 765\$	0	0	28 423\$
	Solde dû aux propriétaires de fonds	268 577\$	162 876\$	63 205\$	13 003\$	7 757\$	0	425 000\$

plusieurs comités – finances, construction, gouvernance, recherche de nouveaux membres, etc. – en se partageant plus équitablement les responsabilités inhérentes à la mise sur pied d'une communauté.

D'après Hank, « une crise de ce genre est fréquente dans les nouvelles communautés, quand le leadership passe du ou des fondateurs à l'ensemble des participants ».

Au moment d'écrire ces lignes, Mariposa Grove effectuait une recherche sur les exigences juridiques et financières pour devenir une coopérative d'habitation à acrif net limité selon la loi californienne. Si la communauté fait ce choix, Hank vendra la propriété à la coopérative d'habitation pour environ 750 000 dollars (le prix d'achat – 485 000 dollars – auquel s'ajoute un montant probablement supérieur à 250 000 dollars en coûts de rénovation et 6 % d'intérêts). Hank sait qu'il pourrait obtenir deux fois plus pour la propriété, étant donné que sa valeur marchande a plus que doublé depuis qu'il l'a achetée mais alors, il ne serait plus question d'habitations à prix modique. Quand le groupe achètera la propriété, l'intérêt cumulé compensera en partie les efforts investis par lui et le risque commercial encouru tout en maintenant le prix des logements à un niveau raisonnable.

Dans une coopérative d'habitation à acrif net limité, chaque membre possède des actions dans la coopérative et siège au conseil d'administration. Un bail de coopérative lui accorde le droit de résidence. Si Mariposa Grove choisit cette forme de propriété, tous les actionnaires, y compris Hank, donneront un acompte à la coopérative et paieront des frais mensuels de droit d'occupation; la coopérative se chargera d'effectuer les paiements hypothécaires et de régler les frais d'entretien et les autres coûts.

Dans le premier chapitre, nous avons vu comment les fondateurs de Lost Valley avaient acheté une propriété « clés en main » entièrement aménagée pour une communauté intentionnelle. Voici comment le Sowing Circle / OAEC a affronté le même défi.

### **Acheter une propriété « clés en main » : confiance, ténacité et négociation**

Au milieu des années 1980, 25 artistes et militants œuvrant pour la justice sociale et la protection de l'environnement avaient pris l'habitude de se rencontrer pour célébrer le solstice d'été et le Nouvel An dans des sites ruraux enchanteurs de la région de San Francisco.

Plusieurs d'entre eux avaient vécu ensemble à différentes époques dans des maisons communautaires en milieu urbain. Ils avaient tellement aimé cette expérience qu'à la fin des années 1980 et au début des années 1990, une douzaine d'entre eux ont commencé à chercher périodiquement une propriété dans la région de la baie pour former une communauté intentionnelle doublée d'un centre d'art et d'action sociale.

En 1991, le groupe compte une douzaine de membres suffisamment engagés pour créer ce qui deviendra pour finir la communauté Sowing Circle and Occidental Arts and Ecology Center. Ils se procurent les plans d'ensemble et les cartes des comtés intéressants autour de San Francisco. À l'instar des fondateurs de Dancing Rabbit, ils se servent des cartes et des registres d'impôts fonciers pour communiquer avec les propriétaires des terres susceptibles de les intéresser, même si ces dernières ne sont pas à vendre. Après avoir ciblé deux comtés, ils envoient une lettre type à tous les agents immobiliers de la région.

Parmi les réponses obtenues, ils sélectionnent deux agents immobiliers dans chacun des comtés et continuent à visiter des propriétés.

En 1993, ils apprennent qu'une parcelle de 80 acres répondant à leurs critères vient d'être mise en vente près de la ville d'Occidental, dans le comté de Sonoma. Il s'agit de l'ancien Fallones Institute, un centre de vie et d'apprentissage dont le personnel poursuivait des recherches sur le design solaire passif, les technologies propres et l'agriculture biologique, tout en offrant des formations en la matière. Quand l'institut a fermé ses portes en 1990, la propriété a été rachetée par une fondation environnementaliste privée qui a utilisé les jardins biologiques pour un projet de conservation de semences visant à préserver la diversité des variétés de légumes, de fruits et de fleurs.

Le groupe se rend donc à Occidental visiter la propriété, laquelle se révèle être le rêve de tout fondateur. La terre est vallonnée, les paysages splendides, il y a des boisés de chênes et de séquoias, un étang où on peut se baigner et, sur les versants nord et sud d'une colline, les jardins les plus beaux et les plus luxuriants qu'ils aient jamais vus. Répartis autour du sommet, se trouvent 16 édifices en bois de séquoia dont une cuisine / salle à manger, un bâtiment administratif, un atelier, des salles de cours, 5 chalets à toiture voûtée

utilisant le solaire passif et une demi-douzaine de camps destinés aux internes. Le permis d'utilisation de la propriété autorise 26 résidents permanents, et jusqu'à 50 résidents temporaires qui viendraient participer à des ateliers et habiter le site 60 jours par l'année. La fondation propriétaire ne tient pas à vendre au plus offrant; elle cherche plutôt un acheteur dont la vision et les valeurs sont semblables aux siennes. Elle demande plus d'un million de dollars et se dit prête à financer l'achat sur cinq ans. Par ailleurs, elle offre un rabais de 200 000 dollars à l'acheteur qui continuera son travail de conservation de semences.

Il est clair que c'est la propriété idéale pour le groupe qui se considère comme son gardien tout désigné, même si elle coûte un million et que personne n'est vraiment nanti sur le plan financier.

Et la course s'engage! Les membres commencent à se réunir quinze heures par semaine pour travailler sur trois volets: le premier consiste à organiser leur avenir collectif – qui fait quoi, qui vit où, etc. Le deuxième porte sur les relations publiques: il s'agit de contrer la méfiance possible des résidents voisins vis-à-vis de l'acheteur de l'ancienne propriété du Farallones Institute. Le groupe comprend que les résidents du comté voudront savoir quelle sorte de personnes s'imaginent acheter un endroit aussi spécial et ce qu'elles comptent en faire. Des représentants du groupe se chargent donc de rencontrer les voisins et les résidents et de leur expliquer, soit en personne, soit par l'entremise des journalistes locaux, qu'ils entendent continuer le projet de conservation de semences et lancer d'autres projets en harmonie avec la vision de l'institut, parmi lesquels des ateliers et des cours sur l'agriculture biologique, la permaculture et d'autres aspects du mode de vie durable. Le troisième volet concerne les aspects juridiques et financiers entourant l'achat de la propriété.

Le groupe réalise vite que ce dernier travail est une occupation à plein temps. Aussi, Dave Henson, qui est ferré en levée de fonds pour les OBNI et a aussi étudié le droit (bien qu'il ne soit pas avocat), quitte son emploi de militant environnementaliste pour se consacrer à temps plein au projet pendant les huit mois qui suivent. Le groupe le remercie de son dévouement en lui offrant le meilleur chalet. (Ils envisagent aussi de se cotiser pour lui offrir un salaire si l'achat prend plus de huit mois.)

Pour commencer, il s'agit de vérifier si la propriété est aussi idéale qu'il y paraît. Dave évalue donc l'adéquation de la propriété à leur

#### LETTRE TYPE DU SOWING CIRCLE AUX AGENTS IMMOBILIERS

Madame, Monsieur,

Bonjour. Nous sommes un groupe formé de couples et d'individus à la recherche d'une terre en milieu rural ou semi-rural, avec ou sans installations, dans les comtés de Sonoma ou du sud de Mendocino.

Nous sommes à la recherche d'une propriété assez grande dont le zonage autorise la construction de plusieurs maisons, granges et dépendances. Idéalement, nous aimerions une terre où nous pourrions bâtir un petit centre de retraite.

Voici ce que nous cherchons:

- Entre 20 et 300 acres
- Zonage autorisant la construction de quatre maisons ou plus et de dépendances
- Dans un rayon de une à trois heures de voiture de San Francisco
- Moins de 500 000 dollars (nous envisageons payer davantage pour une propriété déjà pourvue d'un centre de retraite aménagé et de résidences).

Idéal:

- Anciens camps de congrégations religieuses, camps d'été, écoles rurales, centres de retraite dont le zonage autorise les utilisations et les résidences multiples
- Une grande terre non aménagée ou des parcelles contiguës où le zonage autorise la construction de plusieurs résidences (ex.: subdivisible, test de percolation effectué pour plusieurs maisons, etc.)
- Une propriété déjà aménagée avec plusieurs installations vétustes exigeant beaucoup de travail.

Atouts:

- Près d'une rivière ou d'un ruisseau coulant à l'année ou d'un étang
- Mélange de prairies et de forêts; colline et vallée ou canyon
- Au moins deux acres de terres arables
- Intimité.

projet en passant en revue un certain nombre de critères. Le système d'approvisionnement en eau et les fosses septiques ont-ils la capacité de répondre aux besoins en période de pointe ? Les résultats du test de percolation du sol seront-ils suffisamment bons pour laisser la possibilité d'ajouter des fosses septiques au besoin ? Existe-t-il des dangers potentiels en amont et en aval de la propriété ? De quelle manière les plans d'aménagement régionaux à venir pourront-ils affecter l'utilisation et la jouissance de la propriété ? Quelles réparations et rénovations faut-il effectuer sur les bâtiments ?

Le groupe reçoit des réponses satisfaisantes à la plupart de ces questions, mais découvre que presque tous les toits doivent être réparés et que certaines fondations et presque toutes les fosses septiques doivent être remplacées. Les membres estiment avoir besoin d'environ 150 000 dollars pour procéder à ces réparations et à d'autres, transformer et agrandir les pavillons, et bâtir de nouvelles installations pour les internes et les participants aux ateliers. En raison des travaux exigés, ils décident d'offrir 850 000 à la fondation propriétaire – 150 000 dollars de moins que le prix demandé. Lequel dépasse le million de dollars, même une fois retranché le rabais de 200 000 dollars consenti à l'acheteur qui poursuivra le projet de conservation de semences.

### Si vous n'y arrivez pas la première fois...

Durant les longs mois qui précèdent l'achat, une douzaine de membres assistent aux réunions, mais quand vient le moment de choisir de faire partie de la communauté, sept personnes seulement s'engagent à acheter la propriété. Elles se mettent à la recherche de trois autres cofondateurs, en pensant que si les 10 membres amassent chacun 20 000 dollars, le groupe aura 200 000 dollars qu'il pourra répartir ainsi : acompte de 50 000 dollars, hypothèque de 800 000 dollars financée par le propriétaire, fonds d'aménagement de 150 000 dollars. Malheureusement, impossible de trouver trois personnes disposant de cette somme.

Le groupe décide alors d'amasser 100 000 dollars à sept, de donner 50 000 dollars en acompte, de demander la même hypothèque, mais de n'investir que 50 000 dollars dans l'aménagement, ce qui étirera les rénovations prévues sur une plus longue période. L'offre est soumise en mai 1994. Dans sa présentation, le groupe explique

Tableau 6. Financement de l'achat et de l'aménagement de la propriété du Sowing Circle/OAEC

Nombre de membres et contributions	Montant total amassé	Acompte et termes	Prix d'achat : 850 000 \$ Montant de la 1 <sup>re</sup> hypothèque financée par le propriétaire	Fonds d'aménagement
Plan A : 10 personnes investissent 20 000 \$	200 000 \$	Acompte : 50 000 \$ 6,7% d'intérêts 5 premières années	800 000 \$ : 1 <sup>re</sup> hypo- thèque financée par le propriétaire	150 000 \$
Plan B : 7 personnes amassent 100 000 \$	100 000 \$	Acompte : 50 000 \$ 6,7% d'intérêts 5 premières années	800 000 \$ : 1 <sup>re</sup> hypo- thèque financée par le propriétaire	50 000 \$
Plan C de dernière minute : 7 personnes investissent 20 000 \$ 2 <sup>e</sup> hypo- thèque de 40 000 \$ (5%) : intérêts 5 premières années 3 <sup>e</sup> hypo- thèque de 25 000 \$ (mêmes termes)	205 000 \$	Acompte : 150 000 \$ 6,7% d'intérêts 5 premières années	700 000 \$ : 1 <sup>re</sup> hypo- thèque financée par le propriétaire	55 000 \$

que le centre qu'il compte ouvrir s'inscrit dans la vision qui est celle de la fondation quant à la meilleure utilisation à faire de la propriété, et qu'il consent à poursuivre le projet de conservation de semences. Il soumet également un plan d'affaires décrivant la manière dont il entend amasser l'acompte et effectuer les paiements de capital et d'intérêt. Les termes suggérés lui sont très favorables : taux de 6,7 % – quand les institutions financières offrent 8 % – et petits paiements d'intérêts seulement au cours des cinq premières années. En échange, il accepte de signer un contrat avec la fondation propriétaire qui l'engage, en tant que groupe, à réparer et à améliorer les bâtiments et les installations, de manière à augmenter la valeur de la propriété durant la première année d'occupation. Le groupe appuie ses affirmations en décrivant comment il réparera chaque bâtiment, en donnant un échéancier des travaux d'amélioration et en présentant un plan d'affaires où il détaille les montants investis et leur provenance.

Selon Dave : « C'est un élément très important à garder à l'esprit quand on fonde une communauté. Plusieurs propriétaires-bailleurs de fonds sont réticents à vendre à des groupes qui, bien qu'ils disent pouvoir payer l'acompte et faire les paiements, risquent de se retrouver dans une situation tellement précaire qu'ils n'y arrivent pas, forçant alors le propriétaire à reprendre possession de son bien. Dans ce cas, si la propriété n'a pas été bien entretenue, le propriétaire reprend un bien qui peut valoir moins que son dernier prix de vente parce que les bâtiments sont décrépis ou tombent en ruines. Mais si les acheteurs potentiels démontrent qu'ils entretiendront et même amélioreront la propriété, qu'ils documentent la source des fonds affectés à la tâche et la manière dont ils procéderont aux améliorations, le propriétaire sera non seulement prêt à leur vendre son bien, mais il pourra peut-être réduire le montant de l'acompte, le taux d'intérêt ou le montant du paiement mensuel. Si le groupe qui a pris ces arrangements ne les respecte pas et que le propriétaire reprend possession de son bien, celui-ci pourra alors valoir considérablement plus qu'au moment de la vente et ce, peu importe l'augmentation de la valeur des terrains. »

#### La fondation accepte l'offre et les termes du groupe.

À cette étape, les membres du groupe sont beaucoup trop pris par les questions financières pour se lancer dans la constitution de la personne morale complexe qui leur permettra d'acheter la propriété,

aussi se contentent-ils de rédiger une simple entente de partenariat appelée « Sowing Circle ».

Ils apprendront plus tard que la fondation a reçu plus de 200 offres, certaines supérieures à la leur. Selon eux, leur offre a été acceptée parce que leur projet d'utilisation était probablement celui qui s'harmonisait le mieux avec les buts de la fondation et parce qu'ils avaient présenté un modèle financier cohérent décrivant la manière dont ils paieraient la propriété et ce qu'ils en feraient. Ils ont aussi été aidés par le fait que Dave et certains autres membres avaient une bonne réputation et une certaine crédibilité sur le plan national comme militants du mouvement environnementaliste.

Mais la onzième heure apporte bien des déconvenues. Deux couples rompent; en conséquence deux membres quittent le groupe, et il ne reste que cinq personnes pour amasser les fonds. Heureusement, quelques semaines avant la signature du contrat, un nouveau couple se joint à eux et ils sont de nouveau sept.

Le pire reste pourtant à venir. Plusieurs jours avant la signature du contrat, après qu'ils aient tous laissé leur emploi et avisé qu'ils quittent leur appartement, les membres reçoivent un coup de fil alors qu'ils célèbrent et se dédient chez des amis à la campagne.

C'est le directeur de la fondation : « La vente est annulée, à moins que vous ne nous donniez un acompte de 150 000 dollars. Nous ne pouvons accepter 50 000 dollars et nous ne pouvons vous donner plus de temps pour obtenir ce qui manque. Il nous le faut au moment de la signature du contrat dans cinq jours. » Le groupe est catastrophé. Il apprendra plus tard que les avocats new-yorkais de la fondation, horrifiés d'apprendre qu'une propriété de cette somme allait changer de mains pour un acompte aussi dérisoire, avaient fait pression sur le directeur pour qu'il stoppe la transaction. Le groupe a pensé sur le moment que le montant additionnel exigé était destiné à faire rater la vente, étant donné qu'il lui était impossible de répondre à la demande aussi rapidement, donnant de ce fait l'occasion à la fondation de se retirer de l'affaire.

Maintenant sans emploi, leurs affaires à moitié empaquetées et obligés de céder leur logement aux locataires suivants, les partenaires décident qu'ils n'ont d'autre choix que de trouver l'argent qui manque. Ils créent une brochure avec photos en couleurs de la propriété et description de leurs ententes et de leurs buts. Ainsi armés, certains membres prennent l'avion pour rendre visite à leurs

parents et les convaincre de leur accorder chacun un prêt de 20 000 dollars. Entre-temps, Dave et d'autres membres appellent plusieurs amis proches et certains membres de la famille pour solliciter un prêt. En quelques jours, ils amassent sept acomptes de 20 000 dollars, soit 140 000 dollars, et obtiennent deux prêts amicaux : une deuxième hypothèque de 40 000 dollars et une troisième de 25 000 dollars, toutes deux à 5 % d'intérêt et avec paiements d'intérêts seulement durant les cinq premières années. Avec la somme déjà amassée et les 65 000 dollars en hypothèques additionnelles, le groupe se retrouve avec 150 000 dollars pour l'acompte et 55 000 dollars pour les réparations, les rénovations et les nouvelles constructions. Quand un des sept ne réussit pas à réunir la somme au complet, le groupe pige dans son fonds d'aménagement et lui accorde un prêt temporaire de 5 000 dollars.

Cinq jours après le coup de téléphone du directeur, les fondateurs lui remettent un chèque certifié de 150 000 dollars. L'ancienne propriété du Farallones Institute est à eux.

Au cours des huit mois qui suivent leur déménagement en août 1994, six des partenaires travaillent nuit et jour à réparer les toits, améliorer les utilités, rénover les chalets et bâtir deux yourtes qui feront office de dortoirs et un nouvel établissement de bains. Pendant ce temps, la septième personne, qui a commencé à travailler dans la région, gagne suffisamment d'argent pour pourvoir aux besoins du groupe en nourriture et autres produits de première nécessité. Dès le mois de mars 1995, ils sont assez avancés pour lancer l'Occidental Arts and Ecology Center. (Ils s'organisent pour exploiter le centre par l'entremise de la Tides Foundation, un OBNL, planifiant de créer le leur deux ans plus tard.) Ils mettent sur pied une série de programmes, en font la promotion locale et donnent leur premier atelier cet été-là.

Comme vous pouvez le voir, les défis et les avantages que comporte l'achat d'une propriété entièrement aménagée sont bien différents de ceux qui entourent l'achat d'une terre vierge. Même si les fondateurs de communautés comme le Sowing Circle / OAEC et Lost Valley doivent habituellement naviguer à travers davantage de labyrinthes pour enquêter et financer leur achat, il n'en reste pas moins qu'elles peuvent toutes deux se targuer de posséder des aires d'habitation confortables et d'offrir leurs premiers ateliers après huit mois de travail acharné. Le caractère rudimentaire de leurs installations n'a

pas empêché les membres de Dancing Rabbit ou d'Earthaven de créer des programmes d'internat et d'offrir des ateliers du même genre peu après avoir acheté leur propriété, mais beaucoup d'eau coulera sous les ponts avant qu'ils aient des installations semblables à celles de Lost Valley et du Sowing Circle / OAEC.

L'aventure de ces deux communautés sert aussi à souligner les obstacles que les fondateurs peuvent rencontrer quand ils se mettent en quête d'une propriété clés en main. Les deux groupes fondateurs ont déniché des propriétés qui avaient servi à des fins non lucratives presque identiques aux leurs. Les deux propriétés étaient inhabitées depuis deux ou trois ans et avaient toutes deux besoin de réparations et de rénovations majeures, en particulier Lost Valley.

Les deux groupes fondateurs ont acheté leur propriété en faisant des offres très inférieures au prix demandé. Celle du Sowing Circle / OAEC a été favorisée par des intentions d'utilisation qui s'harmonisaient avec les souhaits de la fondation propriétaire et par la documentation exhaustive sur le processus de levée de fonds. Quant à Lost Valley, le fait qu'un des fondateurs ait pu offrir deux prêts de 100 000 dollars chacun – pour l'achat et l'aménagement – a beaucoup contribué à l'acceptation de l'offre d'achat.

Dans le chapitre suivant, nous étudierons étape par étape comment trouver une propriété pour votre communauté.

4. Combien voulez-vous payer pour la propriété ? Pour l'aménagement et la construction ?
5. De combien d'argent disposez-vous pour acheter et quel financement pouvez-vous obtenir ?

## CHAPITRE 10

### Trouver l'endroit qui convient

DANS LE CHAPITRE PRÉCÉDENT, nous avons vu comment, selon le cas, les communautés ont acheté une terre vierge, une propriété avec bâtiments et services, ou un domaine « clés en main » entièrement aménagé. Chacune a déniché un endroit répondant à la plupart de ses critères, à l'exception d'Earthaven dont le groupe fondateur hybride n'a pas opté pour la grande terre défrichée et avec bâtiments envisagée par les premiers fondateurs. L'expérience de ces communautés et de plusieurs autres groupes nous en apprend beaucoup sur l'importance de définir des critères réalistes, de savoir comment effectuer la recherche et la commencer assez tôt.

#### Définir des critères réalistes

L'une des clés de la réussite consiste à avoir dès le départ des idées claires et réalistes quant à la région choisie et aux contraintes du lieu en matière d'immobilier. Voici cinq questions fondamentales que vous devrez vous poser :

1. Dans quelle région ou dans quelle ville votre groupe aimerait-il vivre et pourquoi ?
2. Quelle superficie de terrain recherchez-vous ?
3. Voulez-vous une terre vierge ou une propriété aménagée ?

#### De quelle taille sera votre propriété ?

La taille de la propriété sera probablement fonction de vos buts communautaires, du nombre de membres prévu, de la densité de population autorisée par les règlements de zonage locaux et, comme dans l'Ouest, de la quantité d'eau disponible.

Bien entendu, tout peut changer une fois que vous entamez votre recherche. Le nombre d'acres ou le prix des propriétés vous obligeront peut-être à modifier vos plans. La communauté du Sowing Circle / OAEC avait l'intention de ne pas payer plus de 500 000 dollars : elle a finalement déboursé plus du double pour une propriété entièrement aménagée. Une augmentation ou une diminution de la taille ou du prix pourra vous amener à augmenter ou à diminuer le nombre de ménages prévu. Ainsi, plusieurs cohabitats ayant sous-estimé le prix du terrain (ou les coûts d'aménagement ou de construction) ont dû décupler le nombre d'unités de logement : les coûts étant répartis entre un plus grand nombre, le prix des habitations est resté raisonnable.

#### La terre vierge : payez moins, travaillez longtemps

Dancing Rabbit et Earhaven ont acheté des terres essentiellement vierges – qui comptaient par contre une route et quelques dépendances – mais ces deux communautés ont fait face aux mêmes avantages et aux mêmes inconvénients.

#### *Acheter une terre vierge : le pour*

- Dans la mesure où votre projet s'inscrit dans les limites des règlements de zonage et des codes du bâtiment locaux, vous pourrez concevoir un aménagement qui reflétera les valeurs de votre communauté et ses buts de développement durable. À l'instar de Dancing Rabbit et d'Earhaven, vous pourrez regrouper les bâtiments et aménager le site de manière à favoriser les interactions communautaires, utiliser le concept de la permaculture pour créer des installations où les divers éléments – les abris, l'énergie, l'eau, les potagers – se renforceront

mutuellement, ou construire des maisons solaires passives. Avec une terre vierge, vous n'aurez pas à essayer de réparer les erreurs de conception du site, ou à tenter de rendre performants des bâtiments mal conçus ou mal construits.

- Vous pourrez imprégner le site de l'énergie et des *vibrations* de votre groupe, et exprimer votre propre sens esthétique, plutôt que de travailler sur un site ayant déjà « adopté » une énergie et un esthétisme particuliers.

- Au départ, vous paierez moins. Si vos fonds sont limités, mais que vous avez le temps de développer vos installations à mesure que vos revenus le permettent, la terre vierge est la solution idéale. Pour transformer l'endroit en une communauté où vivre ensemble, vous investirez évidemment beaucoup plus d'argent que le montant de l'achat, mais vous aurez au moins un point de départ (et un lieu à faire visiter aux personnes intéressées à devenir membres de votre groupe).

### *Acheter une terre vierge : le contre*

- Aménager la terre (ouvrir des routes, se connecter au réseau local d'électricité ou installer un réseau autonome, creuser des puits, installer des fosses septiques et des champs d'épuration, se raccorder au système d'aqueduc, construire des maisons et des bâtiments communautaires depuis les fondations jusqu'au toit) exige beaucoup plus d'argent – deux fois, trois fois plus ? – qu'acheter une propriété aménagée et dotée des mêmes installations. En effet, tout coûte davantage maintenant que lorsque les travaux ont été faits, même si ce n'est que quelques années plus tôt.

- L'aménagement et la construction exigent généralement le travail rémunéré, à temps plein, de plusieurs personnes – soit des professionnels, soit des membres de la communauté. Si vous envisagez construire vous-même, est-ce que plusieurs d'entre vous peuvent se permettre de prendre congé pendant six mois ou un an (ou quitter leur emploi) ? Votre fonds d'aménagement prévoit-il le travail rémunéré ?

- Aménager et construire peut prendre beaucoup plus de temps (trois fois plus ?) que ce que vous aviez prévu. Vous pourriez devoir patienter un an, sinon plusieurs années, avant de pouvoir

### EMPLACEMENT, EMBLEMMENT, EMBLEMMENT

L'emplacement est un facteur essentiel, et ce, pour plusieurs raisons. Par exemple, les règlements de zonage autorisent-ils la poursuite des activités que vous envisagez (agriculture, culture maraîchère, industrie légère, élevage), ou la densité de population qui sera vraisemblablement celle de votre communauté (unités de logement, maisons unifamiliales sur des lots distincts) ? Si ce n'est pas le cas, quelles sont les chances d'obtenir une dérogation au règlement – et quels en seront les coûts ?

Si vous ne transférez pas sur votre terre des entreprises communautaires déjà florissantes et si la plupart d'entre vous, voire tout le groupe, n'êtes pas des télétravailleurs, la région offre-t-elle des possibilités d'emploi ? Quelle est la fourchette salariale ? Si vous travaillez à l'extérieur, réfléchissez au temps exigé pour faire la navette, aux coûts d'essence et de transport, et évaluez si cette façon de vivre le travail correspond aux valeurs de votre communauté.

Étudiez vos besoins de proximité : voulez-vous être situés près d'un village ou d'une ville, d'un aéroport, de services de soins de santé ? Si votre communauté exploite des entreprises ou si certains de vos membres le font à titre individuel, étudiez les marchés locaux pour vos produits, voyez si vous aurez accès à des services de camionnage, de livraison ou de poste ; pour les télétravailleurs, vérifiez l'accès au réseau téléphonique et la qualité du service local. Pensez aux marchés de producteurs, aux fermes adhérent à l'Academy for Sustainable Communities, aux coopératives d'alimentation et aux magasins d'aliments naturels. Pensez également à la proximité des écoles primaires et secondaires, aux possibilités de formation continue, aux loisirs, à l'art, à la musique et à la culture.

simplement vivre en communauté. Si vous poursuivez un but éducatif ou de service, il pourra s'écouler des années avant que vous puissiez réellement mettre en œuvre ce projet.

Par exemple, les fondateurs d'Earthaven ont acheté leur terre en décembre 1994. Dès la fin de l'année suivante, ils en avaient défriché une parcelle et avaient construit un pavillon ouvert pour les ateliers et les rencontres ainsi que trois petits pavillons pour les internes, sans électricité ni eau courante. La troisième année, ils avaient défriché davantage, construit une deuxième route, une cuisine / salle à manger avec électricité solaire et eau courante, une toilette à compostage et d'autres pavillons pour les internes. La quatrième année, ils ont construit d'autres routes et d'autres pavillons, en plus d'augmenter l'autonomie énergétique de la communauté, mais seuls les internes et quelques-uns des membres habitaient sur la terre. La sixième année, ils

ont construit d'autres routes et un bâtiment communautaire utilisable, bien que partiellement achevé. D'autres membres ont déménagé, s'installant dans les pavillons et quelques abris temporaires. À la fin de 2002, sept ans après l'achat, plusieurs habitations permanentes étaient en construction, mais une seule était terminée. Il faudra des années avant que les fondateurs d'Earthaven vivent dans le village florissant de 150 personnes dont ils ont rêvé au début des années 1990.

- La phase d'aménagement et de construction peut s'avérer éprouvante et donner naissance aux conflits, à l'épuisement, à la rupture de certaines relations et même au départ de certains membres. Pensez simplement aux statistiques concernant les couples qui se séparent lors de la construction d'une maison – et multipliez-les !

### La propriété partiellement aménagée : électricité, toilettes et douches

Plusieurs communautés ont acheté de vieilles fermes : Abundant Dawn en Virginie, la Zendik Arts Community en Caroline du Nord, le cohabitat New View, au Massachusetts et celui de Higher Ground, dans l'Oregon. Au Colorado, l'Eden Ranch s'est établi sur ce qui était autrefois un « ranch d'aviation » et une piste d'envol (transformant le hangar pour les appareils en centre communautaire). Une autre communauté, que j'appellerai Pueblo Encantada (voir le chapitre 18), a fait l'acquisition d'anciens quartiers d'esclaves et de terres appartenant à une ancienne plantation.

Des cohabitats urbains ont fait de même : en Californie, Doyle Street a acheté un entrepôt urbain de la Bay Area ; Monterey Cohousing, au Minneapolis, s'est établie dans une demeure géorgienne ; l'Old Oakland Cohousing a choisi d'acquérir un bâtiment ayant servi de marché dans le quartier historique d'Oakland ; Southside Park de Sacramento et Temescal d'Oakland se sont installées dans des maisons victoriennes ; à Ottawa, Terra Firma a acheté six maisons en rangée datant du XIX<sup>e</sup> siècle ; et à Portland, Trillum Hollow a acquis une maison haut de gamme, bâtie pour un couple de cadres dans les années 1980. Quand il s'agit d'abriter une communauté, il y a autant de possibilités d'achat et de réaménagement de bâtiment qu'il y a de bâtiments sur le marché !

Au début, les fondateurs d'Abundant Dawn ont songé à acheter une terre vierge, mais par la suite, ils ont été horrifiés en réalisant qu'ils avaient pensé fonder une communauté dans de telles conditions. Velma Kahn raconte : « Nous pensions acheter une propriété sans aucun bâtiment ? Sans douche ni toilette ? Qu'est-ce que nous avons pu imaginer ? »

J'ai participé aux projets d'aménagement de deux petits groupes qui disposaient d'environ 10 acres chacun : dans le premier cas, nous partions d'une terre vierge, alors que dans le second, nous avions les services et une maison. Dans le premier cas, nous avons dû déboursier 10 000 dollars pour être raccordés à la coopérative d'eau locale et des milliers de dollars supplémentaires pour être raccordés au réseau électrique et bâtir une route. Nous avons passé les sept premiers mois à nous occuper de permis, d'inspecteurs, de routes et de services, tout en rafistolant une très vieille maison mobile de largeur standard, où quatre d'entre nous se sont entassés pendant trois ans (je dormais sous la tente), et cela pendant que nous bâtissions lentement notre maison. Dans le second cas, nous avons déménagé tout de suite et, dix-huit mois plus tard, nous avions creusé un deuxième puits, installé un système à l'électricité solaire, agrandi le jardin et bâti deux entrepôts et une deuxième maison de quatre chambres à coucher.

### Acheter une propriété partiellement aménagée : le pour

- Si vous avez des bâtiments, l'eau courante et l'électricité, vous pourrez établir un « camp de base ». Une ou plusieurs personnes, ou quelques ménages, pourront alors déjà vivre là en assumant la permanence. Les gens auront un endroit où manger et dormir pendant qu'ils bâtissent leur habitation. Une maison (ou un garage, une grange) peut être transformée en centre communautaire avec cuisine commune, salle de bains, salle de réunion et buanderie.
- Vous faites des économies à long terme, étant donné que le coût de la propriété sera probablement moindre que si vous étiez partis de rien.
- Comme vous ajouterez probablement d'autres bâtiments, la propriété partiellement aménagée vous offrira les mêmes avantages que la terre vierge : vous pourrez aménager certaines

parties du site et certains des bâtiments existants selon les énergies, les valeurs et l'esthétisme qui sont les vôtres.

### *Acheter une propriété aménagée : le contre*

- Au départ, vous devez recueillir davantage de fonds.
- Comme vous ajouterez probablement d'autres bâtiments, vous aurez aussi les inconvénients d'une terre vierge : dépenses, temps et possibilités d'épuisement.

### **Acheter une propriété « clés en main » : déménagez aujourd'hui et payez un bon moment !**

Supposons que vous décidiez d'acheter une propriété entièrement aménagée qui possèdera déjà la plupart des installations dont vous aurez besoin pour votre communauté intentionnelle.

Cherchez du côté des camps d'été désaffectés – YMCA, scouts ou jeannettes, camp de congrégations –, des centres de conférence, des écoles ou des centres religieux. Selon Dave Henson, du Sowing Circle/OAEC : « Vous pourriez faire une bonne affaire avec ce genre de propriété. En particulier si elle a perdu de la valeur parce que les bâtiments sont petits ou bizarres, ou si elle consiste en un ou plusieurs lots, soit petits, soit de forme inhabituelle, ou alors si le paysage n'a rien de spectaculaire. »

Plusieurs communautés en formation ont acheté et réaménagé ce type de propriété. Comme nous l'avons vu, le Sowing Circle/OAEC a acheté et rénové un centre de formation en résidence, et Lost Valley a fait de même avec une propriété auparavant habitée par une grande communauté intentionnelle. Le Shenoa Retreat and Conference Center dans le comté de Mendocino, en Californie, a acheté un ancien camp pour enfants. Pour former la communauté de Mariposa Grove, Hank Obermeyer a pour sa part acquis trois immeuble, pour un total de huit appartements.

### *Acheter une propriété « clés en main » : le pour*

- Le total des dépenses sera inférieur à ce que vous auriez payé pour aménager la propriété à partir de rien.
- Après avoir procédé aux réparations et au réaménagement, vous pourrez déménager et commencer tout de suite votre vie communautaire ; si vous poursuivez une mission éducative,

de service ou autre, vous pourrez plonger directement dans l'action.

### *Acheter une communauté « clé en main » : le contre*

- Étant donné l'importance de l'investissement initial, l'achat pourra créer un problème de liquidité durant les premières années d'exploitation.
- Dans certains cas, les coûts de rénovation et de réaménagement seront tellement élevés qu'il pourra s'avérer plus avantageux de tout faire de A à Z, à moins qu'à l'instar des fondateurs de Lost Valley, vous n'obteniez une propriété présentant un potentiel énorme pour une fraction de sa valeur marchande.

Vous pourriez hériter d'un site qui n'a pas été conçu pour favoriser l'interaction sociale et cimenter la communauté : les bâtiments pourraient être trop éloignés les uns des autres, ou alors ne pas se faire face, ou leur disposition ne pas contribuer à créer un espace commun. Le site pourrait ne pas avoir été conçu selon les règles du développement durable : ainsi, les terres arables et planes auront servi à ériger les bâtiments ou à construire les stationnements, les jardins potagers seront éloignés des zones d'habitation, ou les maisons seront construites sur le faite d'une colline plutôt qu'à mi-chemin de la pente.

- Vous pourriez hériter de bâtiments de conception médiocre, dotés d'équipement énergivore, avec une exposition solaire insuffisante ou inexistante (par exemple, sur le versant nord d'une pente), dont l'isolation est inadéquate ou inexistante, entraînant une mauvaise réention de la chaleur en hiver et un trop grand réchauffement sous l'action du soleil en été. Un exemple : Lost Valley a acheté une propriété dont le système d'égoût connaissait des ratés à chaque averse en raison d'une conception illogique ; par ailleurs, en dépit de leur charme de conte de fées, les refuges en bois aux toits pentus, nichés dans la forêt et sans isolation, avaient tendance à se couvrir de champignons et de moisissures à la saison des pluies.

Si la propriété est inhabitée depuis un moment, vous pourriez vous retrouver aux prises avec une infestation de termites ou de vermine, des canalisations d'eau endommagées par le gel, des toits qui fuient et des intérieurs abîmés par l'humidité.

- Vous devez vivre non seulement avec l'infusion d'énergie et les *vibrations* de quelqu'un d'autre, mais aussi avec ses préférences esthétiques.
- Votre groupe pourrait s'endetter jusqu'au cou, en divisant des paiements hypothécaires très lourds entre trop peu de membres et en se ruinant en paiements d'intérêts sans pouvoir entamer le remboursement du capital. Cette situation pourrait vous rendre anxieux de trouver de l'aide et vous pourriez alors envisager l'adhésion de nouveaux membres non parce qu'ils partagent votre vision et vos valeurs, mais parce que vous supprimez leur potentiel pécuniaire, en évaluant comment leur apport mensuel pourrait vous soulager du fardeau financier sous lequel vous croulez.

### Acheter une propriété à la manière professionnelle

Comme vous l'avez vu, peu importe le type de propriété que vous recherchez, le processus pour trouver une terre et du financement pourra exiger que quelqu'un s'y consacre à temps plein. C'est une bonne idée d'écrire un ou deux membres et de les affecter à la tâche, étant donné que les promoteurs immobiliers – vos concurrents – investissent tout leur temps à chercher des propriétés comme celles qui vous intéressent. En effet, du point de vue du promoteur, ce que vous considérez comme un endroit formidable pour une communauté sera tout autant pour une subdivision. En conséquence, si vous pouvez vous le permettre, faites comme Dancing Rabbit, Earthaven et le Sowing Circle / OAEC et organisez-vous pour qu'un ou plusieurs membres se consacrent à cette seule tâche pendant un moment.

Pour être le plus efficaces possible, les promoteurs et les agents immobiliers se servent des stratégies et des outils suivants – il n'y a aucune raison pour que vous ne fassiez pas comme eux :

- **Déterminez combien d'argent votre groupe peut emprunter.** Que vous optiez pour un financement par le propriétaire, des emprunts privés ou un prêt hypothécaire d'une banque ou d'autres prêteurs locaux, connaître votre capacité d'emprunt vous aidera à déterminer une fourchette de prix et à décider si vous devez inclure davantage de gens et rassembler un montant plus important (augmentant de ce fait votre capacité d'emprunt).

### TERRE VIERGE ET « LOTS SUR PAPIER »

Pourquoi certaines parcelles de terre vierge coûtent-elles trois ou quatre fois plus que d'autres de superficie identique ? Parce que le prix d'une propriété non aménagée est fonction non seulement de sa grandeur, mais aussi de son potentiel de développement.

D'abord, si la terre est dans une zone que la ville ou le comté a désignée de développement intensif, elle vaudra davantage que si le zonage autorise seulement un développement limité. Ensuite, si le propriétaire a déjà obtenu les approbations de subdivision et d'aménagement – celles concernant les rues, les services et le plan préliminaire de lotissement – mais que l'aménagement n'a pas commencé, le projet en est à l'étape des « lots sur papier », et il vaut considérablement plus aux yeux des promoteurs étant donné que les étapes longues et coûteuses sont déjà franchies.

Si un endroit de ce genre vous intéresse, mais que vous ne voulez pas le subdiviser ou l'aménager selon ce qui a été prévu et approuvé, je vous suggère de continuer à chercher. Il est inutile de payer deux ou trois fois le prix d'approbations qui ne favoriseront pas l'aménagement que vous envisagez.

- **Apprenez à bien connaître la valeur actuelle des propriétés et le marché dans la région que vous avez choisie ;** vous saurez ainsi reconnaître une bonne – et une mauvaise – affaire, que vous planifiez ou non de recourir aux services d'un agent pour trouver une propriété.
- **Une fois informés, commencez votre recherche et étudiez toutes les propriétés répondant à vos critères, qu'elles soient actuellement en vente ou non.**

### Évaluez votre capacité d'emprunt

Les courtiers immobiliers d'expérience recommandent d'obtenir des renseignements préliminaires sur votre capacité d'emprunt auprès des banques et des prêteurs locaux avant de chercher une propriété (même s'il se peut que vous ne fassiez pas affaire avec elles).

Pour ce faire, chaque membre ou chaque ménage additionne quatre ensembles de chiffres :

1. le total de ses revenus mensuels ;
2. le total de son actif (avoirs) ;
3. le total de son passif (dettes) ;

4. le total du montant mensuel qu'il affecte au paiement du passif.

Une fois cette information en main, prenez rendez-vous avec les directeurs des banques et des institutions de crédit de la région que vous aurez choisie, afin d'obtenir des renseignements sur les taux d'intérêt et les différents types de prêts, et de savoir si on envisagerait de prêter de l'argent à un groupe comme le vôtre (étant donné que ce ne sont pas tous les prêteurs qui offrent nécessairement tous les types de prêts). Assurez-vous de vous présenter comme un « groupe de familles » ou un « regroupement de ménages » et non comme une « communauté » ou un « écovillage ». Inutile de faire naître des images de « secte de hippies communistes » dans l'esprit (probablement conservateur) de votre interlocuteur !

Voici encore deux méthodes que vous pouvez appliquer pour obtenir une idée approximative de la capacité d'emprunt de votre groupe.

Additionnez le revenu annuel brut de chacune des personnes appelées à cosigner l'emprunt et multipliez par deux : vous aurez une idée approximative du montant du prêt qui pourrait vous être accordé. Le paiement hypothécaire mensuel représentera environ 1 % de ce montant. Par exemple, si vous êtes un groupe de six dont les revenus annuels bruts totalisent 250 000 dollars, vous pourrez emprunter environ 500 000 dollars en tant que groupe et le paiement hypothécaire mensuel tournera autour de 5 000 dollars, soit 833 dollars par mois par personne.

Imaginons que vous trouvez un endroit qui vous plaît à 460 000 dollars. Si vous savez que vous avez la capacité d'emprunt pour l'acheter et que vous avez au moins 45 000 dollars en liquide, vous pourrez offrir 445 000 dollars pour la propriété, avec un acompte de 10 % (44 500 dollars), obtenir un prêt hypothécaire de 400 000 dollars et mettre 100 000 dollars de côté pour les frais de réparation, de rénovation et de construction.

La seconde méthode est basée sur les revenus mensuels. Additionnez le revenu mensuel brut de tous les membres. Vingt-neuf pour cent du total représente le montant maximal que vous pourrez affecter au paiement de la propriété (capital, intérêts, impôts fonciers et assurances). Additionnez le montant mensuel affecté par chaque membre au paiement de ses dettes. Sur le marché financier, la plupart

des prêteurs estiment que pour honorer vos dettes, vous ne devez pas consacrer plus de 10 % de votre revenu mensuel brut au paiement de votre passif. Si vous dépassez ce pourcentage, le montant que vous pourrez affecter au paiement de la propriété diminuera proportionnellement. Par exemple, si les revenus mensuels bruts de votre groupe totalisent 20 000 dollars, vous pouvez affecter 5 800 dollars au paiement mensuel de la propriété et 2 000 dollars au paiement de vos autres dettes. Si le total de votre passif collectif se monte par exemple à 2 500 dollars, le montant que vous pourrez consacrer au paiement de la propriété sera amputé de la différence et passera à 5300 dollars.

À cette étape et avant de commencer à chercher, il serait judicieux d'établir la cote de crédit de chacun des membres appelés à cosigner le prêt hypothécaire ou à contribuer d'une façon ou d'une autre aux paiements mensuels. Pour ce faire, obtenez le dossier de crédit de chacun et étudiez-les ensemble. Si l'un de vous n'a pas une très bonne cote, demandez-lui de l'améliorer dès maintenant, avant que votre groupe tente d'obtenir un prêt.

#### *Première méthode : travailler avec les agents immobiliers*

Quand vient le temps de trouver une propriété pour établir une communauté, trois voies s'offrent à vous : vous pouvez travailler avec un ou plusieurs agents immobiliers, vous pouvez travailler en « solo », ou vous pouvez jumeler les deux.

Étudions d'abord le fonctionnement des agences.

L'agent immobilier signe avec le propriétaire un contrat d'une durée variable (entre trois et douze mois) où il s'engage à trouver un acheteur (c'est ce qu'on appelle « inscrire » une propriété). L'agent s'occupe ensuite de vendre la propriété par voie d'affichage : il fait paraître une annonce dans le journal et les publications des agences immobilières de la région, fournit la description de la propriété au service inter-agences et la fait visiter aux acheteurs potentiels. Si la propriété se vend avant l'échéance du contrat, l'agent qui a inscrit la propriété obtient le montant de la commission convenue avec l'acheteur, en général 4 à 10 % du prix de vente final. L'agent reçoit la commission qu'il vend la propriété ou que ce soit le propriétaire qui la fasse, à des acheteurs qui passaient par là... votre groupe, par exemple. Donc, si vous approchez directement un propriétaire actuellement représenté par un agent (ou, comme c'est souvent le

cas, qui l'éfait il y a six mois ou un an), sachez que la commission de l'agent devra être prise en compte dans le prix de vente que vous négocieriez avec le propriétaire. Bien entendu, vous pouvez toujours négocier le montant de la commission avec les deux intéressés.

Supposons que votre groupe décide de travailler avec un ou plusieurs agents immobiliers parce qu'ils connaissent le marché et les propriétés beaucoup mieux que vous, et que vous n'avez ni temps ni énergie à consacrer à l'étude du marché local, comme dans notre exemple. La première chose à savoir est la suivante : étant donné qu'ils inscrivent les propriétés pour les propriétaires, les agents sont tenus par contrat d'obtenir pour le vendeur le meilleur prix et les conditions les plus favorables, et non le prix le plus bas et les conditions les plus avantageuses pour l'acheteur.

Une solution possible consiste à signer avec un agent une entente « d'agent de l'acheteur » d'une durée variable (entre un et trois mois ou plus). Cela signifie que l'agent travaille maintenant pour vous, et non pour le vendeur, et qu'il s'efforcera de vous trouver une propriété au meilleur prix et aux meilleures conditions, soit pour un montant forfaitaire, soit pour un pourcentage du prix de vente final, selon ce que vous aurez négocié ensemble. Examinez le contrat pour voir s'il contient une clause stipulant que les honoraires seront remis à l'agent même si vous trouvez et achetez vous-mêmes une propriété après l'expiration du contrat. Si c'est le cas, vous voudrez probablement rayer cette clause. Dans tout contrat avec un agent immobilier, clauses et honoraires sont négociables. Les personnes expérimentées dans l'achat d'immobilier (et plusieurs fondateurs de communauté) suggèrent fortement de faire réviser tout contrat que vous vous apprêtez à signer par un avocat spécialisé en droit immobilier.

Certains agents travailleront comme agent d'acheteur pour votre groupe sans exiger la preuve que vous pouvez bel et bien acheter une propriété; d'autres ne le feront qu'à la condition d'avoir pu s'en assurer sur la base de leur propre évaluation et de celle d'une institution financière locale, et que votre groupe n'obtienne un engagement préliminaire pour un prêt hypothécaire de la part d'un bailleur de fonds. L'agent voudra peut-être également connaître la valeur nette du patrimoine et la cote de crédit de chacun d'entre vous avant d'accepter de travailler pour vous.

Les services et les honoraires dépendront de ce que vous aurez négocié au préalable. Ainsi, vous pourrez vous entendre sur un forfait de

services complets, où l'agent vous amène visiter des propriétés pendant une journée ou une demi-journée, ou sur un forfait plus simple où il vous remet, outre une carte, les fiches descriptives de la base de données du service inter-agences, vous laissant faire les visites sans lui.

Pour trouver l'agent qui convient à votre groupe, et pour en trouver un qui se spécialise dans le genre de propriété que vous cherchez, commencez par les agents qui vendent surtout des fermes et des ranchs si vous voulez vous établir en milieu rural ; si vous cherchez une situation urbaine, optez plutôt pour les agents qui se spécialisent dans l'immobilier commercial ou multifamilial.

Vous voudrez peut-être faire comme le Sowing Circle / OAEC et écrire une lettre type que vous enverrez à tous les agents affiliés au regroupement local des courtiers immobiliers ou au service inter-agences, ainsi qu'àux autres agents dont vous trouverez le nom dans le bottin téléphonique. Dave Henson, du Sowing Circle, recommande de mentionner, en lettres grasses, à la fin de votre lettre : « Veuillez ne pas communiquer avec nous à moins d'avoir à nous proposer une propriété qui répond à ces critères. » Le Sowing Circle / OAEC ne l'avait pas fait et a reçu des appels pour des maisons de trois chambres à coucher en banlieue. Il suggère également de vous présenter comme un « groupe de familles » ou un « regroupement de familles et d'individus », plutôt que comme une « communauté intentionnelle » ou un « écovillage ». Vous ne voulez pas les inquiéter, semer la confusion ni faire naître des préjugés. (Voir au chapitre 9 : Lettre type du Sowing Circle aux agents immobiliers.)

Que votre recherche se fasse par l'entremise du courrier ou en visitant quelques agences, quand vous trouvez un agent que vous aimez, en qui vous avez confiance et qui comprend vos valeurs, décrivez-lui ce que voulez et ce que vous voulez en faire avec suffisamment de détails pour qu'il ou elle puisse vraiment vous aider.

### *Étudiez vous-mêmes le marché immobilier local*

Agent et promoteur immobilier à Milwaukee, Bob Watzke travaille depuis longtemps avec les communautés intentionnelles. Il encourage les fondateurs à s'informer eux-mêmes mais néanmoins, les conseils qu'il donne ici rendront votre groupe plus autonome et feront de vous des acheteurs plus avisés si vous choisissez de travailler avec un agent. Il conseille de tout apprendre sur la valeur des propriétés

de la région choisie afin d'être en mesure de reconnaître une bonne affaire, et suggère d'obtenir et d'étudier différents types de données sur le marché immobilier local, à savoir :

1. **Les rapports sur la valeur marchande selon les ventes effectuées récemment dans la région.** Rédigés par les agences immobilières, ces rapports démontrent que le prix demandé pour une propriété inscrite reflète la valeur marchande locale, en le comparant avec les prix et les caractéristiques d'autres propriétés récemment vendues dans la région.

2. **Les registres des ventes comparables.** Compilés par le service inter-agences local, ces registres classent les propriétés en catégories semblables ou « comparables » et indiquent leur prix et leurs caractéristiques. (Étant donné que ces deux premiers documents sont préparés par les agences immobilières, vous devrez peut-être payer pour en obtenir copie, à moins de travailler avec un agent qui vous les fournira.)

3. **La liste de toutes les propriétés immobilières récemment vendues.** On peut généralement obtenir ces renseignements au bureau du comté où on procède à l'enregistrement des actes.

4. **La liste des propriétés récemment vendues et leur prix de vente, ainsi que celle des propriétés actuellement sur le marché et le prix demandé.** Les évaluateurs des agences immobilières font usage de ce document qu'ils complètent et qui leur appartient; par contre, vous pourrez en obtenir copie moyennant finances.

5. **L'analyse comparative des ventes.** Il s'agit d'une description (incluant le prix) de toutes les propriétés semblables à celle que vous cherchez, vendues au cours des mois précédents (généralement les six derniers mois) dans la région qui vous intéresse. Un évaluateur professionnel préparera ce document pour vous moyennant finances. (Les évaluateurs sont des experts de l'évaluation immobilière; ils déterminent la valeur marchande actuelle d'une propriété en comparant ses caractéristiques et son prix de vente final à ceux des propriétés semblables vendues dans la région.) Une analyse comparative coûtera davantage que l'évaluation habituelle (qui détermine la valeur marchande actuelle d'une propriété), mais si vous pouvez vous l'offrir, elle vous permettra d'obtenir des indices précieux sur la valeur des propriétés sur le marché local.

#### TRAVAILLER AVEC UN AVOCAT OU UN NOTAIRE

Selon Bob Watzke, agent immobilier d'expérience : « Les avocats spécialisés en droit immobilier sont précieux : retenez leurs services ! » Votre avocat pourra préparer et réviser votre offre d'achat et tout autre contrat afférent avant leur soumission, vous conseiller en matière de négociations, préparer la demande de prêt et l'acte hypothécaire, faire la demande de recherche auprès de la compagnie de titres et vous conseiller lors de la transaction finale. « Pour obtenir un meilleur service, réglez 30 à 50% des honoraires de votre avocat à l'avance », ajoute Bob. « Par contre, effectuez un suivi régulier et fréquent, étant donné que le service est encore meilleur quand on est derrière. »

Dans certains États, les transactions finales sont prises en charge par un avocat représentant à la fois le vendeur et l'acheteur, en lieu et place de la compagnie de titres, et elles se font au cabinet juridique. Dans d'autres États, l'avocat peut agir comme courtier.

Bob suggère de laisser l'avocat en coulisses, à moins que le vendeur soit lui aussi représenté. « Demandez à votre avocat de réviser tout ce que vous devez signer avant la signature et non après », souligne-t-il. Dans le cas où il vous faut signer un contrat avant que votre avocat n'ait pu le réviser, Bob recommande l'ajout d'une clause stipulant que « le contrat fera l'objet d'une révision par mon/notre avocat et sera approuvé par écrit moins de quarante-huit heures après l'acceptation, ou il deviendra caduc, selon le choix de l'acheteur ».

La plupart des comtés et des municipalités ont un plan d'occupation des sols qui indique le zonage prévu pour chaque région (c'est-à-dire le genre d'aménagement qui peut être réalisé à cet endroit), si ce zonage peut être modifié et la manière de procéder pour ce faire. Vous pouvez étudier les cartes d'imposition foncière qui marquent les limites de toutes les propriétés d'un comté ou d'une municipalité. Grâce au numéro attribué à chacune, vous pourrez obtenir le nom et les coordonnées des propriétaires.

Étudiez vos informations sur le marché. En examinant les registres d'impôts fonciers et le zonage des différentes régions, en vous promenant et en visitant des propriétés, vous en viendrez à cibler quelques endroits prometteurs à l'intérieur du périmètre choisi. Vous aurez une idée du prix moyen de la terre à l'acre ou au mètre carré, ainsi que des facteurs les plus déterminants dans le prix (ex. : superficie, localisation, zonage, points de vue, accès à l'eau, type de sol, quantité d'arbres et proximité des routes principales). Vous saurez quelles

sont les propriétés susceptibles de vous permettre d'atteindre vos buts, quels zonages s'y appliquent et à qui elles appartiennent.

Selon Bob, en continuant à ajouter de l'information à votre analyse comparative des ventes, au moment de chercher une propriété, vous en saurez plus sur ce qui se passe dans la région que les professionnels du coin. (Vous aurez aussi l'information qu'il faut pour étayer votre offre aux prêteurs, aux évaluateurs et aux vendeurs.)

Comme l'explique Bob : « Un négociateur bien informé – qui sait si le prix d'une propriété est trop élevé, trop bas ou s'il est adapté au marché – peut faire économiser des milliers et même des dizaines de milliers de dollars si vous achetez à l'extrémité inférieure de la fourchette des valeurs. Et c'est sans compter que vous pourrez économiser encore davantage si vous êtes suffisamment renseignés pour négocier le prix et un prêt financé par le propriétaire à vos conditions. »

### Faire la recherche – par vous-mêmes ou avec un agent

En plus de cibler les endroits évidents – journaux locaux, répertoires gratuits, affiches « À vendre » et organismes locaux de vente sans intermédiaire – assurez-vous de procéder comme les promoteurs et les agents immobiliers : couvrez toutes les routes de la région qui vous intéressent. Comparez la carte avec l'adresse sur les boîtes aux lettres. Sortez de la voiture, grimpez dessus s'il le faut – au besoin, apportez une échelle – de manière à mieux voir la propriété et à vous faire une idée de ses points de vue. Quand une propriété vous intéresse, questionnez les voisins. Quelle superficie fait-elle ? Vaut-elle jusqu'à cette clôture là-bas ? Qui en est propriétaire ?

Allez à l'hôtel de ville ou au palais de justice du comté pour en savoir plus : à quand remonte la dernière vente et quel était le prix ? Ce sont des tâches qui demandent du temps, mais elles vous outillent en vous instruisant sur l'immobilier local et en vous permettant de vous hausser presque au même rang que les promoteurs, qui connaissent le coin aussi bien, sinon mieux, que vous.

À l'instar de Dancing Rabbit et du Sowing Circle / OAEC, vous pourrez choisir d'écrire ou de téléphoner aux propriétaires des terres qui vous intéressent, ou à leurs voisins si vous ne pouvez trouver le propriétaire actuel. Vous pourrez vous présenter ainsi : « Pourrais-je vous parler ? C'est vraiment une belle ferme / propriété rurale

/ terre que vous avez là. Nous cherchons quelque chose dans le même genre : nous sommes un groupe de familles et nous voulons faire de l'agriculture biologique / bâtir des maisons solaires passives (etc., selon ce que vous avez l'intention de faire). Savez-vous s'il y a d'autres fermes/ propriétés rurales / terres comme celle-ci dans (la région où vous cherchez) que les propriétaires pourraient envisager de vendre à un groupe comme nous ? » Ce type d'approche pourrait vous ouvrir une porte : le propriétaire vous fera faire le tour et envisagera même de vous vendre son bien. Cela peut aussi ne rien donner. Il est vrai que de cette manière, vous rencontrerez des gens charmants et en apprendrez beaucoup sur le comté, mais attendez-vous tout de même à être parfois reçus froidement et même à être repoussés avec irritation. Ne vous découragez pas. Poursuivez votre recherche.

Comme dans le cas de Dancing Rabbit, il est possible que vous tombiez sur une terre avec un propriétaire non résidant. Informez-vous alors auprès des voisins : savent-ils qui prend soin de la terre d'à côté, ou ont-ils une idée de la façon dont vous pourriez communiquer avec le propriétaire ?

Une fois que vous avez ciblé quelques propriétés intéressantes vient le temps de les étudier plus en profondeur.

### Faire des recherches sur les propriétés ciblées

Imaginons qu'avec ou sans l'aide d'agents immobiliers, vous ayez trouvé plusieurs propriétés qui répondent à vos critères. Ce n'est pas parce que l'endroit a l'air bien qu'il conviendra à vos buts à long terme. Vous devez donc pousser vos recherches, notamment en ce qui concerne l'approvisionnement en eau (si l'endroit est rural), la vulnérabilité de la propriété à des risques d'ordre naturel ou à d'éventuels plans de développement dans les environs, le zonage et l'utilisation de la terre, les voisins et les possibilités de financement.

Dans le cas des propriétés qui vous intéressent sérieusement, assurez-vous d'obtenir un rapport de divulgation (maintenant exigé dans plusieurs États) ou une liste similaire, décrivant tout problème d'équipement, de système électrique et de structure, ainsi que tout facteur environnemental ou juridique qui pourrait affecter la propriété.