

Session 1 - "Stratégie de développement d'une monnaie locale"

22-23-24 juillet 2021 - Bayonne

Membres des monnaies présents :

L'Agnel - Normandie : Christine christine_sutre@yahoo.fr 06.80.75.09.34

La Cigogne - Sud Alsace : Yves yves.herzog@lacigogne-alsace.fr 06.86.31.83.09

La Gentiane - Région d'Annecy : Laure laure.beyler@pm.me 06 52 40 68 75 et Laurence laurence-maurin@orange.fr 06 84 07 85 24

La Graine - Hérault : Chantal chantal.mazurek@wanadoo.fr 06 73 31 50 19 et Guylaine guylneps@gmail.com 06 29 02 33 87

Le Lien - St Etienne : Corinne corinne.bessette@laposte.net 0673643628, Émilien et Yann. Emilien : emilien.epale@lelien42.org / 06 72 63 70 28

La Mauges - Les mauges en Maine et Loire : Daniella daniellamartin049@gmail.com 06.23.12.11.40

, Antoine jeanneret.josse@gmail.com 06 07 70 46 72 et Claire claire.morand17@bbox.fr 0699439233

La Miel - La Gironde : Yannick yannick.lung@lamiel.net / 06.89.47.05.56,

Marion marion.charlene31@gmail.com 06.77.97.51.92

Amélie Bourquard : amelie.bourquard@gmail.com / 06 75 48 39 28

Monéko -Loire-Atlantique : Thomas thomas.marechal@moneko.org / 06 38 01 60 09, Claire claire.tarbes@moneko.org / 07 70 01 44 41, Stéphanie stebouyer@yahoo.fr / 06 07 10 45 42 et Alain alainjolys@gmail.com tél 06 03 42 68 85

Monnaie Dunkerque : Nathalie Nathalie.dufour@caramail.com 0605417512, Marie mariedevulder@hotmail.fr 06 09 70 10 23, Pierre (pierre-roger@wanadoo.fr, 06 76 33 56 77) et Thomas thomas.jonneskindt@hotmail.fr 0750206639.

La Roue : Arnaud sibilat.a@gmail.com, Barthélemy (Marseille)

barthelemy.gardel@larouemarseillaise.org 06 21 37 33 82 et

Astrid (Aix en Provence) astrid.dupetitthouars@larouedupaysdaix.org 06 42 89 61 05.

Lien vers le Drive :

<https://drive.google.com/drive/folders/IN5S1XDuhFH83FtjqVgzDrPYNygAiiC2>

Lien vers la vidéo diffusée récemment : <https://drive.lacigogne-alsace.fr/index.php/s/iGjkcMfwFBF8xso>

Jour 1 : jeudi 22 juillet
2021

I/ Cadre JURIDIQUE

Loi de l'ESS du 31 juillet 2014 - article 16 (apprendre par coeur pour rassurer les municipalités)

Code monétaire et financier articles L511-5 et 6

Création de titre de MLC qui peuvent être gérées par des structures de l'ESS au sens large (dont SARL agréé Esus, associations, scic...) donc pas de but lucratif + unique objet social de l'organisme : la monnaie locale (voir interprétation large ou pas)

Avec cette loi les monnaies locales ont été intégrées au Code monétaire et financier qui gère les banques, les assurances etc. Ce code est géré au niveau européen avec des directives européennes.

Les MLC sont concernées par les DLC Directives de service de paiement.

Directives européennes - mise en application France : ACPR (l'autorité de contrôle prudentiel et de résolution) émet la norme, adapte les directives, gros pouvoir sanctions (préoccupations : protection consommateurs, blanchiment argent financement terrorisme)

Hervé PILLARD avocat spécialiste monnaie locale (<https://www.veil.fr/service/herve-pillard/>)

Recommandations ACPR :

Billets hors champ d'application législation du Code Monétaire si 1) pas de rendu en euros sur un paiement en monnaie locale + 2) particuliers ne peuvent reconverter des billets de MLC en euros ("ni liquide, ni fongible"). Cette règle permet de ne pas être attaqué en tant que MLC.

Les MLC numériques entrent dans le champ de la réglementation bancaire. Quand le compte est cloturé il est possible de rendre l'équivalent en MLC numérique en euros (Recommandation de l'ACPR qui s'avère être en contradiction avec la règle des billets de MLC)

Remarque : Comptoirs de change Eusko : Caisse Eusko gérée à part - ne donne que les Eusko confiés par Euskal Monetal

Paiement des salaires en monnaie locale, ou paiement en MLC par les collectivités : uniquement sur base de volontariat justifié par écrit. Les paiements en monnaie locale sont assimilés à des paiements en liquide, ils ne peuvent pas excéder 1000 euros.

La monnaie locale doit circuler dans un réseau limité d'accepteur:

1) (norme ACPR : territoire géographique limité

2) conditions pour entrer (charte, adhésion) Différencier adhésion (à l'association, peut-être gratuite) et la cotisation. On peut être adhérent sans payer de cotisation, exemple les bénévoles la cotisation pour adhérer est offerte. L'adhésion peut être gratuite. Cette adhésion peut être valable sur 1 an, 3 ans etc Possible de faire des adhésions avec paiement par prélèvement automatique. Mettre en place avec Yousign.

Objet social Eusko refait : transition écologique, lien social et langue basque à travers la monnaie locale (mettre la fin d'abord et la monnaie est un moyen)

Loi sur la république numérique de 2016

Autorisation des MLC de se lancer au format numérique, de créer des comptes numériques en MLC, sans informer l'ACPR tend qu'il n'y a pas 1 million d'euros de transaction sur 12 mois.

Les MLC sont alors des services de paiements (et non des monnaies électroniques) il y a plus de marge.

Concernant les adhésions ("réseau limité d'accepteurs") Sur le site de l'eusko, on trouve la possibilité d'ouvrir un compte en eusko mais a été gardée la possibilité d'adhérer (par prélèvement automatique SEPA) pour les adhérents qui ne souhaitent pas avoir un compte Eusko. Une fois que le compte eusko est ouvert, il est proposé de basculer le prélèvement sur le compte eusko (gratuit au lieu de 0.17€ par pèlèvement en euros). Utilisation de Yousign. Procédure plus légère pour prélèvement en eusko pour avoir autorisation formelle

Utilisation du compte de nantissement/garantie : quel texte précis pour connaître les marges de manœuvre d'une association dans la gestion de ce fonds ? article L522-17 Code monétaire et financier : soit un compte de nantissement soit un prêt bancaire ou contrat de garantie avec les collectivités (à vérifier avec Fred Bosquet ?)

Garantie:

- Soit garantie en euros, fonds sécurisé et integre Ex : expérimentations avec des parts sociales de coopérative = pas de garantie, pas couvert par le cadre légal. Plus de marge avec les billets qu'avec le numérique
- Soit par une assurance de garantie bancaire

II. Modèle ECONOMIQUE

cf Drive

Recettes possibles:

1 annuaire annuel des professionnels (BtoB) : qq dépenses pour graphiste. Edito puis les professionnels => très bon outil pour les pros. Financement avec des encarts-publicités des pros (pour soutenir la monnaie et gagner un peu en visibilité)

Extraction de la liste des pro dans un CRM (nom adresse, activité, mail) dolibarr

Très bon outil pour le développement car l'utilisation de la MLC est la principale question pour les pro. Il s'agit là de mettre en avant les fournisseurs (BtoB) pour les professionnels.

Impression 2 fois par an (Eusko fait entrer 25 pro/mois) Les adhérents Eusko reçoivent en PDF Campagne de pub en novembre pour l'édition de janvier. Phoning par un salarié (pas de nouvelle campagne pour la 2e édition) Partenariat avec l'imprimeur. Plus qualitatif

Eusko : 12k€ de pub cette année. Charges 2000 euros dont rému phoning et graphiste et maquettiste. Lien avec les pro

Pas de pub dans l'annuaire pour les particuliers.

Trouver des financements :

- **prêts** : demander à France active

- **Crowdfunding** : financement participatif.

Attention à mobiliser le territoire, les médias et le réseau, bien préparer la campagne . S'inscrire dans une dynamique de territoire (la puissance du récit, communiquer au maximum)

Eusko a fait une conférence de presse avant et ensuite fait une campagne sur 2 mois. Possible de payer quelqu'un pour que le crowdfunding pour qu'il soit + efficace. Cela permet aussi de faire connaître ta monnaie.

Créer une dynamique territoriale : importance de contacter des partenaires potentiels et d'expliquer le projet de la MLC auprès d'un ensemble d'organisations : les syndicats, les associations écolos, une ressourcerie, des associations plus sociales, des organisations professionnelles... Cela a pu être fait grâce à des contacts interpersonnels. Cela permet de mobiliser des réseaux.

Réunions locales pour informer en amont, pour co-construire, notamment avec les collectivités

- **Les cotisations** : particuliers, professionnels, collectivités (lister ce qui se fait ailleurs) Pour les collectivités estimation du montant de l'adhésion par habitants (ex: 10cts/hab jusqu'à 5000 hab puis 5 cts)

Particuliers : 20 euros en moyenne (passage de 12 à 24€ en 2021 pour l'Eusko et 5 euros pour petits revenus) Payable mensuellement ou à l'année - Pro : 120 euros en moyenne Adhésion

en année civile, à partir du 1er novembre compte pour l'année suivante. Au pro rata de l'année Aujourd'hui 1200 pro qui cotisent. Les part cotisent 70K€

Eusko : Agglo = 15k€, Ville de Bayonne= 2,5k€ N'empêche pas les subventions

Important de croire à son projet, si on dit c'est tant mais qu'on dit aussi qu'ils peuvent payer moins si ils veulent "on s'excuse de demander pardon"

Prix libre et conscient pas une bonne idée si on pense que notre cotisation est trop cher + cela ne veut rien dire aux pros, cela peut faire peur car non compréhensible" Important de parler le langage de nos interlocuteurs

La Roue Marseillaise : tarif plancher à 36€ + grille indicative (découverte/ équilibre économique/ Développement)

Cigogne : valorisation des tarifs pro. Contreparties (baisse de tarif) en fonction de ce que font les pro dans l'animation du réseau. Expérience des défis pour les pro de l'Eusko : besoin d'être derrière les pro

- **Frais de dossiers** pour les pros : frais de dossier pour les agréments (75 euros). Car entrer un pro occasionne des frais (le temps de travail de saisie des dossiers, des visites des animateurs...).

- **les subventions** : FDVA, région

- **Commission de reconversion** :

5% pour l'Eusko. Dans les territoires sans commissions pas forcément plus d'adhérents et la monnaie de circule pas forcément plus. 84% du réseau des pros ne reconvertisent aucun euskos en euros. 56% des pros de l'Eusko déclare avoir pris au moins un nouveau fournisseur local pour faire passer leurs euskos.

3% de ces 5% sont redistribués aux associations locales. Cela fait que les asso parlent aussi un peu de l'Eusko + argument qu'avec les 5% double utilité sur le territoire. 5% = reconversion : dissuasif

La commission doit être particulièrement débattue mais cela marche. Mais il faut être convaincu de l'importance et fournir des informations sur les fournisseurs / travailler avec la question des fournisseurs.

Formules = "c'est un bon problème" "Je préfère payer pour une facture que j'émets plutôt que de ne pas payer pour une facture que je n'émets pas"

Une association est bcp plus proche d'un petit entrepreneur qu'une grosse entreprise en terme d'outils à mobiliser (pas forcément besoin de business plan et d'outils très élaborés). Voilà ce qui est proposé par l'Eusko comme outils pour préparer ces besoins :

Partir des besoins, chiffrer et aller chercher les financements

L'Eusko est une démarche professionnelle, il faut utiliser les codes et le langage des professionnels (grille des cotisations, frais de dossier, etc.).

Selection des pros et Charte

"La transition écologique se fera avec ceux qui ne sont pas dans la transition" / => Devenir militant en actes / prendre les acteurs où ils en sont pour les intégrer dans la transition, grâce à la MLC. Mise en mouvement, communication entre la MLC et les pro.

Approche inclusive, positive qui rassure notamment les élus. La charte de l'eusko est très courte : "On ne prend pas la grande distribution, l'agriculture industrielle ou ?". Le comité d'agrément qui peut réaliser des exceptions (ex : un petit supermarché dans un contexte rural particulier). Le comité d'agrément comprend 6-7 membres cooptés (la conf' paysanne, des militants écolos, des utilisateurs particuliers et des chefs d'entreprise.).

En pratique avec les pro : l'accumulation de MLC est efficace pour qu'ils cherchent des débouchés.

Réglement de l'Eusko : Pro = possible de limiter à 500 MLC par facture. Pas possible de mettre un plafond de paiement pour les particuliers.

Fête : l'eusko, la journée de l'eusko. Et c'est pas rentable la première année. On a fait gros tout de suite, ça n'a pas été rentable. Mais ca peut faire rentrer 2-3 000 euros. On payait un scene, 5000-6000 euros, c'est la bière qui fait rentré les sous!

Principale façon de faire adhérer les gens : sur le terrain, rencontres = Tables d'info

Dimensionner une équipe pour gérer une monnaie locale avec des bénévoles (sans les épuiser)

Salarié.e.s	Bénévoles
gestion minimum administrative (recevoir des factures ou préparer des dossier) en cas d'absence de bénévoles)	Comptabilité
En cas de monnaie numérique : énorme accroissement de la gestion administrative (création de comptes, archivages des CI etc)	Gestion de la monnaie : exécution = approvisionnement des bureaux de change (ex), récupérer la monnaie à reconvertir.
Gestion de la monnaie : supervision salarié (assistant admin et compta/coordonateur)	Communication : service civique Communication sur les événements : bénévoles. Des informations importantes doivent être clarifiés et présentés automatiquement sur un stand par ex.
Communication (besoin de stabilité et de cohérence). S'il n'y a pas de bénévole compétent et très impliqué, il faut qu'un de pivot pour superviser (un coordinateur, un chargé de développement) pour coordonner et pour suivre les services civiques. Pour former aussi les bénévoles pour être sur les stands...	Informatique (enregistrer des adhérents, besoin d'avoir un drive, envoi de mails etc)
Dévt réseau Pro : faire attention aux éléments de langage et à la démarche collective définie	Responsable administratif et financier Gestion RH des services civiques, des salariés (des bénévoles ?).

Animation de la vie associative	
--	--

Représentation extérieure (vers les collectivités par ex)	
--	--

Informatique (lorsque monnaie numérique) : gestion des paiements, des conversions, etc. Chargement de comptes, prélèvements, archivage des pièces d'identité, des Kbis, etc.	
---	--

Recherche de financement (en assume la responsabilité mais peut déléguer certaines tâches à un bénévole)	
---	--

Recruter les bénévoles : il faut prendre le temps. On peut aller les chercher

Proposition Dante (à minima pour des monnaies qui n'ont pas de salarié)

- 1 coordinateur.trice (penser temps plein) = poste chargé avec de nombreuses compétences (animation vie asso, représentation ext, gestion minimum adm, gestion de la monnaie). Peut coordonner des tâches bénévoles.

- le chargé de développement (poste à temps plein) Impératif mais c'est un minimum. Peut difficilement être fait par des bénévoles.

Ex : à l'eusko un chargé de devpt doit rentrer 90 dossiers (cotisation au prorata de l'année). L'année 1 : il en fait rentrer 90 (certains en année plein, certains en 1/2 année), l'année 2, il en reste 81 + 90 nouveaux (avec une cotisation toute l'année). L'année 3, 180 pros qui payent l'année pleine + des nouveaux. => assure un niveau de ressources réguliers.

Pour les collectivités, aujourd'hui, même une monnaie qui se lance peut aller voir les collectivités locales.

- Deux services civiques (100 euros par mois et par SC, si géré dans le cadre du mouvement SOL) ou stagiaires (500-600 euros par mois) : communication. Alternants, c'est compliqué. Les services civiques, c'est parfois compliqué à trouver.

cf outil Modèle Eco-budget (drive)

Au départ : l'eusko a fait le choix de payer au SMIC. Mais cherche maintenant à augmenter un peu.

Etre employeur : cotisation à l'OPCO (permet la prise en charge d'une partie de la formation d'un chargé de devpt)

Employés aidés = parcours emploi compétences. Voir des modalités variables selon les régions. Contacter Pole emploi

Quels financements ?

Collectivités locales : insister sur le fait que le but est de pouvoir s'autofinancer à terme, car elles ne veulent pas assumer que des emplois soient détruits si elles arrêtent les subventions
Objectif : autofinancement

Les collectivités sont des alliées, ont des compétences qu'elles gèrent avec des budgets pour cela. Rdv avec techniciens et élus pour présenter le projet. Aide des collectivités présentée comme transitoire vers l'autofinancement (même si prend en pratique plus de temps)

Pour discuter sur le montage du budget / plan de financement. aller chercher la compétence (d'autres bénévoles, un expert comptable bénévole etc...) pour bâtir des équilibres et résoudre certaines problématiques (de financement, de salariés...)...

JOUR 2 : vendredi 23 juillet

Mise en place de la monnaie numérique : cadre juridique :

Principale contrainte en matière de données

Supervision par la ACPR (même si la monnaie se situe en dessus du seuil. Garder pour chaque personne physique une pièce d'identité valide.

Pour les personnes morales : identification de la structure (Kbis pour les entreprises, inscription à la préfecture pour les asso...) + de la personne (pièce d'identité du dirigeant)

RGPD

Il faut pouvoir anonymiser les fiches des adhérents qui ne veulent plus adhérer etc.
Sécuriser l'emplacement des cartes d'identités, mandat sépa sur dossier dans un drive accessible uniquement sur le web. Eviter la multiplicité des serveurs, des lieux de stockage de données.

III. Création d'une dynamique de groupe

Agir pour une bonne dynamique de groupe :

- groupe cohérent sur le projet sur les enjeux de valeurs et la stratégie (fontes ou pas, numérique ou pas, quels pros on accepte dans le réseau ou pas).

- complet sur les compétences : faut-il chercher du monde - ex :chasseur de tête : Aller chercher des bénévoles

- méthodes de travail. Etre souple, partager l'info, quelques règles : les réunions commencent et finissent à l'heure, ordre du jour minuté, tour de parole (animateur, maître du temps, prise de note) Favoriser le sentiment de légitimité. Pas de ping-pong. Ne pas dire quelque chose qui a déjà été dit (bien énoncer les règles en amont, s'assurer quelles soient partagées)

- Ne pas oublier les moments conviviaux : apéro etc.

Base d'outil de communication :

- lokavaluto (pour mail, lettres d'info, etc) (qui veut dire monnaie locale en esperanto) qui utilise des logiciels libres pour les associations de monnaies locales (odoo, rocket chat, nextcloud...). Ex , utilisé par la roue. [Lokavaluto](#) et [Home | Gestion La Roue](#)

- gestion de la communication interne ; Framateam (utilisé par la Gentiane), Rocket chat...

- stockage des informations ou ressources et base de travail (wiki)

Eviter la multiplication des outils

Gérer certains problèmes avec les bénévoles :

- bénévole et démarche des pros : tutorat des bénévoles (1 ou deux RV avec le bénévole pour cerner la personne, rassurer le bénévole et lui proposer des outils), 1/2 journée ou journée de formation pour aller démarcher (sensibilisation aux enjeux de la monnaie puis formation d'ambassadeur) => fait par Moneko

-Dante: Intérêt du projet passe avant la personne. Important d'avoir une action collective et s'appuyer sur les règles, parler des problèmes en réunion pas à côté (travail en sous-groupe éventuellement possible pour parler sans la personne qui pose difficulté) Savoir poser les problèmes. Se faire un programme de travail collectif. Discussion en face à face en posant clairement la demande. Facilitateur externe peut aider à retrouver une dynamique

- DLA: dispositif locale d'accompagnement , peut aider à relancer une dynamique dans une asso. 4 à 6 demi-journées. L'eusko en a fait un en 2015 pour développer l'organisme de formation. Ce dispositif et les règles dépendent des départements (pour associations employeuses ou pas)

<https://travail-emploi.gouv.fr/emploi-et-insertion/accompagnement-des-mutations-economiques/appui-aux-mutations-economiques/article/dispositif-local-d-accompagnement-dla>

Et quand on se retrouve très peu de bénévoles ? (quand le COPIL se réduit à 4 personnes et a besoin d'un nouvel élan : "refaire nombre")

Expérience de l'Eusko : organisation d'un séminaire avec des invitations à différentes personnes : ancien bénévoles, membres du comité d'agrément, autres personnalités avec des compétences connues. Poser les problèmes et surtout les poser collectivement.

Ils ont fait une liste des personnes dont ils avaient besoin (expert comptable, informatique...) et après ils ont regardé dans leur réseau et pris le temps d'aller les chercher. Ils ont proposé d'avoir son expertise et de faire parti du CA en réunion 2H par mois. Et quand un a voulu, ils sont allés voir le 2eme en disant que le premier à dit oui. En disant que c'est 2h par mois pour créer une dynamique de groupe et ils ont eu un nouveau comité de pilotage.

2ème proposition : agir en "mode projet"

Appel à bénévoles pour un projet particulier (lancement de la monnaie numérique, événement, nouveau projet pour la MLC, se fixer un objectif pour créer une dynamique ex pour le nombre d'adhérent etc), en fonction de compétences pour que les personnes puissent se sentir attirés.

Cela nécessitera de communiquer vers l'extérieur et également mobiliser des réseaux.

IV La dynamique de territoire

Commencer par sensibiliser de nombreux groupes militants qui ont un projet politique qui peut croiser celui d'une monnaie locale (servir le village, le quartier, l'emploi local...)

Le réseau de territoire à constituer (les forces militantes du territoire) : la confédération paysanne, les accorderies (dans l'échange de service), CPIE (centre de protection et l'initiative à l'environnement), Tiers lieux, associations écolos, alternativa, biocoop, artisans du monde, énercoop, alternatiba, clubs d'entreprises, associations de commerçants, unions commerciales, offices de tourisme, chambres des métiers, CRESS, MJC, Pole territorial de coopération économique (PTCE) lancé par l'ESS, territoire zéro chômeurs, secours populaire, secours catholique, Emmaus, Resto du coeur, associations culturelles (petits théâtres, cinémas indépendants), les syndicats, une régie de quartier (dans le cas d'un quartier populaire), parcs naturels

Faire un mail ou si on veut vraiment qu'ils viennent appeler les. Faire une réunion et les réunir le plus possible, pas plus de 2h, 20 min de présentation et ensuite temps d'échange. SE FAIRE CONNAITRE Puis : et maintenant ? (acceptez-vous d'être tenu au courant des activités de la MLC ? acceptez-vous d'être recontacté par la suite ? ...)

Important = montrer comment l'intérêt de leurs organisations peut s'appuyer sur la monnaie locale => la monnaie locale décloisonne les différents secteurs de la société. Les motifs à mettre en avant : travailler pour l'agriculture paysanne, travailler pour la transition écologique, pour le petit commerce, pour le lien social, l'inclusion, de développement de la culture, permettre une meilleure alimentation, décloisonner la cité... Ce qui est important, avoir bien saisi les enjeux-besoin du territoire concerné.

Si on identifie bien les besoins d'un territoire, on peut s'appuyer sur les organismes qui connaissent bien ces enjeux et peuvent aider à construire un projet de territoire. Ex pour le pays basque (défense de la langue basque, pb de survie de l'agriculture de moyenne montagne, surcharge du territoire en grandes surfaces)

la force des monnaies locales : quand on agit pour un projet, on agit pour tous les autres. Montrer que les organismes peuvent se soutenir mutuellement.

Elus ? (à décider si c'est le moment ou pas)

Il faut socialiser notre projet et donc faire appeler à des réseaux. La ML, inter-connecte, important d'avoir cette valeur en tête. Démontrer aux acteurs, que nous défendons les mêmes valeurs. Il y a une force du commun. (on se connaît pas mais on va ensemble) c'est très émancipateur.

ex : en participation à leurs AG, en étant introduit dans une lettre d'information

Mindmap : <https://framindmap.org/c/maps/1132929/edit>

Projeter l'action et le projet à l'extérieur. Se donner des objectifs. Créer des dynamiques d'adhésion.

Important d'avoir des relais sur le territoire.

Ex: voir la confédération paysanne

[MOOC de l'institut VEULEN](#) (participation de Jérôme Blanc) : une monnaie = un territoire, un projet politique pour ce territoire, une communauté des personnes qui utilisent

Une monnaie doit répondre aux besoins du territoire, être spécifique. Quels sont les enjeux de notre territoire? on renforce l'implémentation de la ML (ex à l'eusko, renforcer la langue basque, agriculture paysanne). Ex: défendre les commerces de proximité dans les zones rurales et péri-urbaines, se demander où sont les fournisseurs ?

Ex: Métropole : lien social dans les quartiers populaires? S'appuyer sur les régies de quartier - Créer du lien entre la ville et la périphérie. Faire avec les asso pour identifier ce que la monnaie peut faciliter/renforcer.

Les dimensions essentielles à déterminer pour porter et promouvoir une MLC ((la stratégie de développement d'une monnaie locale) :

- Cohérence et dynamique du groupe,
- Définition du territoire, avec un nom le plus explicite possible
- Analyse des enjeux du territoire (ces enjeux peuvent se décliner avec les territoires et leurs besoins),
- Définition du projet politique,
- Ancrage territorial du projet (présenter le projet aux acteurs du territoire: réunion(s))
- Conception du projet de développement,
- Préparation et organisation de la campagne (à l'Eusko tout est décliné en campagnes avec des objectifs pour mobiliser)

V Projet de développement :

Plan stratégique de développement : axes stratégiques déclinés en objectifs sur 3 ans

Exemple Eusko :

1. Massification de l'usage = autofinancement. Pour les pro : travailler sur les fournisseurs, plus de chargé de développement pour mieux couvrir le territoire - Pour les particuliers : nombre d'adhérent et nombre de MLC changés)
2. Evaluation de l'impact : travail sur l'utilité sociale avec université de Bordeaux (indicateurs)
3. Essaimage hors du territoire (formation avec Institut Bihar, source de recettes pour l'asso)

Dimension géographique importante dans le projet.

Il faut un budget et un projet

Stratégie de développement : travailler sur nos points forts pour le développer (ex : Bayonne) puis travailler sur d'autres territoires. Des points d'ancrage pour diffuser l'utilisation de la monnaie.

- Avoir accès au bureau de change

- Faire rentrer des dépenses du quotidien : boulanger ? boucher ? Pharmacien ? Coiffeur ? esthéticienne ? Au départ, on propose de jouer le jeu ; "on a besoin de 20 % pionniers".

- Puis, il faut aller chercher des utilisateurs ; en passant par les réseaux militants, les organisations locales, la presse locale. Montrer qu'on se projette sur le territoire et qu'on y renforce la présence de la monnaie locale.

Il existe des techniques pour travailler un réseau : il faut une démarche professionnelle. On doit vraiment la confier à qq'un qui possède les outils.

Un plan se pense à trois ans par exemple. Etre transparent sur le budget et du plan de développement, avoir un dossier bien monté (cadres juridique et économique, opérationnalisation des objectifs etc.)=> important pour travailler un bon niveau de confiance.

VI - Outils et règles de fonctionnement pour gérer la monnaie

DEUX BESOINS sont au coeur du fonctionnement d'une monnaie locale ; avoir des outils efficaces pour ces deux dimensions est indispensable, de même que la nécessité qu'ils soient reliés (ex : par le n° d'adhérent, module d'export), ou le fait que les fonctions soit intégrées sur le même logiciel.

ex ; lokavaluto est très centré sur Odoo mais réalise toutes ces opérations

GESTION des adhérents et des prestataires (y compris prospection)

ERP - logiciel de gestion d'entreprise (gestion adhérents particuliers- pros-collectivités- régies publiques..., gestion des prestataires, permet de gérer les adhésions...)

CRM - gestion relation client : fichier client, travail de prospection

=> Dolibarr, Odoo (2 versions communautaires)

Lokavaluto

Un de ces outils est indispensable ; Le fichier excell devient vite une usine à gaz.

GESTION DE LA MONNAIE (il faudrait distinguer la gestion de la monnaie numérique et la gestion de la monnaie papier)

Cyclos 4 Pro (sous licence) : puissant et stable au fur et à mesure des mises à jour

Kohinos : semble couvrir gestion de la monnaie + gestion des adhérents et des pros

Ces logiciels permettent de définir des rôles (paramétrages). Avoir un proces qui permet de'assurer le respect du RGPD est essentiel.

Définir au préalable des catégories utilisateurs avec des droits associés (administrateur / consultation + saisie / simple utilisateur)

Chaque fiche alimente l'annuaire des professionnels

AUTRES FONCTIONNALITES nécessaires (certaines sont présentes dans un ou l'autre logiciel)

- ANNUAIRE WEB / CARTO :

- **MAILING MASSIF**, notamment pour newsletter, avec outils d'analyse (Sendin Blue, Mailchimp, Sendy => solutions commerciales) ; il faut évaluer la contrainte de l'envoi pour choisir une solution dédiée. Par exemple, par quel serveur passent les envois (important à connaître lorsque les envois sont très nombreux)

- COMPTABILITE

Achat de netbook pour les bureaux de change non équipé d'un PC pour utiliser le logiciel de gestion numérique. Audit en amont pour connaître les équipements des bureaux de change.

Mission des bureaux de change :

- accueillir être dispo pour le change et faire la saisie directement sur l'Appli
- suivre son approvisionnement en MLC
- vérifier la caisse des euros correspondant aux changes

Penser aux interfaces utilisateurs = comment simplifier au maximum la saisie.

Aujourd'hui, il existe suffisamment de logiciels pour répondre aux différents besoins d'une monnaie. Cela ne nécessite pas de compétences de développement en interne. Chaque monnaie doit décider quel outil il utilise en évaluant le coût du logiciel/ aux avantages. Il semble néanmoins important d'avoir un accompagnement / une formation par le développeur du logiciel. Par ailleurs, les outils d'accompagnement vont être de plus en plus mutualisés.

3 niveaux pour les outils informatiques :

- développement des outils => compétences techniques et/ou prestataires

- administration et configuration des outils : gérer des droits, paramétrages des comptes etc => compétences métiers mais pas des compétences techniques d'informaticien

Il peut y avoir une possibilité de corriger des erreurs sur un logiciel (mais éviter de devoir le faire sur la base de données, car cela nécessite vraiment des compétences techniques)

- utilisation : faire des changes, rentrer des adhésions par les bureaux de change ou sur un événement. Ce qui serait important, c'est de prévoir la gestion des erreurs pour la personne qui fait la saisie (possibilité de passer par un historique etc) pour pas qu'il y est le monopole de la résolution de problème par une personne. Anticiper dès le début.

Monnaie numérique et alimentation des comptes :

Pour les comptes alimentés en MLC, il est très intéressant d'obliger les adhérents à alimenter leurs comptes. L'Eusko demande une alimentation minimum de 20 euros/mois (éventuellement une exception à mois pour des étudiants-chômeur...) => passe par un SEPA (autorisation de prélèvement à la banque)

Ne pas faire de change euros/ eusko numérique en comptoir de change pour ne pas avoir un délai entre la dispo des eusko et la dispo des euros sur le compte de la MLC

Une solution helloasso est gardée pour les chargements ponctuels. Par ex s'il manque de la MLC sur le compte pour finir le mois avant le prochain chargement automatique.

IDcheck.io service de vérification des pièces d'identité
Yosign : signature en ligne du mandat de prélèvement

L'adhésion est prélevée directement en eusko pour tous ceux qui ont un compte numérique eusko. Prélèvement juste après le virement mensuel sur le compte en eusko.

Une ou deux pistes de logiciels collaboratifs :

Pour la valorisation du bénévolat

Benevalibre / aller lire sur le site de Framasoftware, un article développe les questions posées par la valorisation du bénévolat. "Contributopia" => c'est important de se poser cette question car

peut permettre de montrer à des collectivités quel est l'investissement bénévole dans l'association.

<https://framablog.org/2019/10/31/benevalibre-liberez-vos-benevoles-de-la-startupnation/>

Présentation de Lokavaluto (monnaie locale en Espéranto)

Organisme qui fédère des monnaies locales, des développeurs et d'autres organismes...

Logiciel 100% open source / configuration avec OVH (d'autres hébergements sont possibles mais avec adaptation par un développeur)

De nombreuses procédures sont proposées (pdf ou vidéo). Compter un coût d'installation du kit complet, un coût pour la migration des données (à l'installation également) et la formation des bénévoles et salariés, un coût pour le support continu, la formation continue, la maintenance et la mise à jour.

Ces différentes tâches pourraient être réalisées par un bénévole avec des compétences informatiques. Autrement, il y a un coût à prévoir.

<https://lokavaluto.fr/kit-lokavaluto>

Penser à toujours prévoir des procédures de travail : penser à formaliser/ à mutualiser des tutoriels, des procédures écrites pour expliquer comment on se sert des outils.

RGPD

Prévoir les procédures en amont pour gérer les données conformément aux RGPD.

VI Présentation aux collectivités

[Lien vers l'enregistrement audio](#)

[Lien vers le Diaporama](#)

Astuces

- S'installer en bout de table pour ne pas être coincé et attirer l'attention
- avoir un power point light en support (voir présentation de l'Eusko sur le Drive)
- mettre les logos des partenaires sur le power point
- prévoir des billets de MLCC
- dire régulièrement "c'est très simple" (ex: pour adhérer c'est très simple)
- avoir un ton calme, dépassionné
- idéal max 20 min de présentation

- s'habiller pro : chemise, veste
- écrire au Maire et inviter tout le conseil municipal
- envoyer le dossier à l'avance

- bonne maîtrise de l'environnement des collectivités locales : "caractère libérateur du paiement", "mandat de paiement" et facture..., article loi etc avec un minimum de connaissances dessus.

- bien rappeler qu'on est une association sans but lucratif au service de l'intérêt général et au service des habitants (= créer une communauté de vue avec les élus et/ou les agents techniques de la collectivité)

- fait passer une feuille avec "souhaite être adhérent", "souhaite avoir une partie de leur indemnité en eusko"

- envoyer un dossier sérieux avec des exemples concrets, un exemple de convention etc

"Outil" : A destination de tous (entreprises, particuliers, associations, collectivités...) plus on s'en sert plus il est utile

Développement économique : compétences des collectivités

mais développement participatif : impliquer les citoyens

pour la transition éco : les monnaies locales peuvent concilier économie et écologie

Diapo "Un fonctionnement simple et vertueux"

Rappeler 1 MLCC = 1 Euro

Pas de but lucratif, porté par une association (créée uniquement par des bénévoles, puis développement d'une équipe)

Changement euros/MLCC dans des bureaux de change pour cela il faut être adhérent. 24 euros/an pour être accessible à tout le monde

Annuaire donné au bureau de change pour savoir où utiliser les MLCC

Intérêt d'une MLC : Diapo "concilier développement et transition"

Bcp de gens disent qu'ils ont déjà des bonnes pratiques (achat local, achat bio...) donc pas besoin d'eusko... raisonnement radicalement différent pour notre association.

Extension des bonnes pratiques, le commerçant va devoir réfléchir comment réutiliser ses MLCC

- reconvertir mais 5 %

- ils préfèrent la 2ème solution, trouver des fournisseurs locaux

Donner des exemples de pro du réseau pour montrer sa diversité

Permet de développer le Chiffre d'Affaire des acteurs éco du territoire. Travail fin de mise en relation entre les acteurs

84% des pro n'ont jamais changé leurs eusko en euros grâce aux chargés de développement qui vont aider les pros à trouver des fournisseurs ou convaincre leurs fournisseurs.

les entreprises PRO doivent avoir le siège social sur le territoire

c'est bon pour l'emploi, c'est bon pour l'environnement (circuits courts)

Dire qu'on est en lien avec d'autres MLCC, avec le mouvement Sol etc. on est pas tout seul => importance de montrer que la MLC ne propose pas un repli sur le territoire

L'Eusko en pratique

Expliquer les systèmes de sécurité des billets de MLCC, pas de fraude possible.

Expliquer que des outils pratiques sont développés pour adhérer et utiliser ses MLCC facilement

Présenter le cadre légal =>très important pour les collectivités (voir diapo)

Présenter les chiffres "l'Eusko en chiffres" : nombre de particulier, de pro, de communes adhérents (avec des tendances politiques différentes), de MLCC en circulation, nombre de salariés

Exemple d'un service de la mairie qui pourrait prendre des MLCC ex: piscine municipale en régie

Les collectivités ne peuvent pas réutiliser les MLCC, elles sont obligées de les reconverter et de les déposer au Tresor

Enjeu des MLC = Faire simple et accessible (bien développer les systèmes qui le permettent)

Eusko : symboliquement fort, forte dynamique mais invisible sur le territoire (bien en dessous de 1 %). Mais cette dynamique est importante.

Monnaie locale est un nouvel outil de l'ESS qui en est à ses débuts

"Des objectifs multiples"

- Soutenir l'économie locale (qq chiffres sur les relations commerciales, la proportion d'eusko reconvertis) Développe les petits commerces de proximité

- accélérer la transition écologique (montrer les signes / des chiffres sur le développement des circuits courts et les liens avec les producteurs / les commerçants)

- financer la vie associative locale (appris du Schmigauer, en Allemagne)

Explication du système des 3 % du change reversés à une association locale de son choix (si adhérente à l'eusko). L'association reçoit ainsi des fonds en eusko. Les associations peuvent ainsi inciter leurs membres à adhérer à l'eusko. Possibilité de toucher des parents d'élèves, d'autres publics qui ne sont pas forcément sensibilisés. Ces fonds là viennent de la commission de reconversion 5 %.

"La collectivité locale et l'eusko"

Dire qu'on va former leurs agents pour qu'ils comprennent pourquoi on prend l'eusko et qu'ils aient les arguments face aux questions des clients, usagers

La monnaie est un bien commun gérer collectivement et démocratiquement

Actuellement- ppe de droits des collectivités : dépôt des fonds au trésor. Pour qu'une entreprise, une association, un élu accepte un paiement en eusko, il doit être volontaire (formulaire "mandat d'encaissement". Le trésor reçoit un mandat de paiement et un mandat d'encaissement.

Le trésor collecte:

- le mandat de paiement de la collectivité
- la facture
- le mandat de prélèvement de l'entreprise indiquant qu'elle accepte que l'eusko reçoive une partie du paiement (pour être reverser sur le compte du pro en eusko)

Deuxième principe : caractère libérateur des paiements (le comptable public est responsable)

Pas besoin d'un comptable public car ce n'est pas la mairie qui mandate la MLCC pour payer, mais l'entreprise qui mandate la MLCC pour recevoir les paiement donc on reste dans le droit privé.

Complément : voir la page du mouvement Sol dédié aux collectivités

<https://www.sol-reseau.org/collectivites>

Convention avec les collectivités : voir celle de l'eusko (drive), ressources du GT Collectivités locales du mouvement SOL <https://drive.monnaies-locales.org/s/kZMnngbLSibisP6>

Pas l'expression "paiement en monnaie locale", mais participation à la mise en circulation de la monnaie

BERPIZTU <https://www.communaute-paysbasque.fr/vivre-ici/la-culture-les-loisirs/berpiztu-plan-de-relance-culture>

Convention avec une collectivité : reconduit tacitement. La cotisation est assimilé avec un paiement (pas une subvention)

Bons d'achat - pose la question de l'adhésion (qui doit rester volontaire)

Une démarche de l'eusko avec un des partenaires : volonté de compenser une partie de la perte de salaire. Pour ne pas forcer l'adhésion, le CSE-SOCCOA-Eusko a proposé de créer des bons d'achat sécurisés (avec date butoir) chez quelques commerçants. Les bons ont été distribués aux salariés (en fonction de critères décidés par le CSE). En fin de campagne, les bons en eusko étaient accumulés par les commerçants, l'entreprise les a payé en Eusko.

Pour une collectivité, elle peut émettre des bons valable chez tel et tel commerçant. L'association de la MLCC récupère les bons chez les commerçant puis va à la mairie qui avec

un mandat de paiement et une facture peut payer l'asso MLCC qui va ensuite mettre les eusko sur les comptes des commerçants.

Possibilité d'organiser un voyage d'étude avec des agents, des élus, des membres de la MLC
=> IML

Projet de mise en place de sessions d'accompagnement par le mouvement SOL.

Collectivités locales et autres structures parapubliques :

mairie, aggro mais aussi syndicats intercommunaux (à trouver sur Internet)

Les mairies sont membres d'autres organismes : les syndicats intercommunaux (abattoirs, cantine, musée...), les CCAS, le port de plaisance...

Dans un RV avec la mairie, leur demander aussi les autres structures qui peuvent être concernées. Peuvent verser des cotisations et donc soutenir la structure.

Sensibiliser des publics scolaires

se demander si d'autres organismes peuvent le faire.

Pose le problème des moyens qui peuvent être consacrés.

Contactez les bachelors en commerce équitable.

Mouvement SOL : la fresque monétaire (drive du mouvement SOL)

A préparer pour les visios de oct-nov dec :

Lundi 18 octobre - 18-21 heures => plan stratégique + budget

Mercredi 17 novembre - 17h30-20h30 => éventuellement communication

Jeudi 8 décembre 18-21 heures => à voir en fonction des besoins

- budget triannuel (mettre aussi en avant la création de deux postes)

- sur 4-5 pages, préparer une présentation de l'association : qui on est (asso, qui utilise la monnaie) ce qu'on fait, depuis quand, où, pourquoi ? (cf. modèle dans le drive)

- plan stratégique : vision à 3 ans. Développer l'emploi salarié / ouverture de bureaux de change / développer certaines zones géographique. Bien travailler collectivement et détailler ce plan à 3 ans. 1) Axes 2) Objectifs généraux 3) Objectifs chiffrés par année. 2-3 sections de travail dessus en collectif exemple 10, pas 2.

- Plan de développement (davantage en interne). Elaboration d'un constat partagé dans l'association (recruter des bénévoles, développer un territoire par an...). Ce n'est pas

automatiquement tout respecté mais donne des lignes directrices et permet de se poser des bonnes questions. En priorité : automatisation des prélèvements des cotisations

- dossier de presse : c'est le plan de présentation pour les journalistes.

Communiqués de presse (Eusko : un à deux par an, pas plus)

Presse écrite : proposer des dossiers de presse ou des communiqués de presse facilement utilisables rédigé comme un article (word, info principale puis contextualisation, de l'information la plus importante à la moins importante, photo libre de droits etc)
Avoir une info, une actualité ex: ouverture d'un bureau de change à...

Puis rappeler ce qu'est la monnaie locale et enfin concrètement comment ça marche un bureau de change.

Mettre un titre accrocheur, une synthèse (qu'ils puissent utiliser tel quel) et un article plus détaillé s'il y a assez de place.

+ récupérer les adresses mail des médias du coin : presse, radio, TV

TV : les TV ont besoin d'images. Ne viendront pas sur une conférence de presse si simplement une personne à la tribune. L'eusko a annoncé qu'il allait faire une démonstration (image possible). Choisir un emplacement proche des médias locaux, avec un emplacement pour se garer devant. Souvent 11-12h (après la conf de presse et un premier sujet). L'association propose un petit buffet avec qq produits locaux.

TV et radio : penser que les journalistes vont devoir faire du montage : toujours reformuler avec des phrases complètes, phrases courtes, bien revenir à son sujet. Ne pas faire trop long, dépassionner la présentation. Avoir la pêche, la banane, mettre de l'énergie positive, c'est contagieux.

Et on se rappelle que personne ne veut montrer dans un bateau qui prend l'eau ! donc bien montrer les dynamiques, avoir un discours positif (ne pas se positionner contre pour mobiliser). Sentiment de "faire tous ensemble" est important, mobilisateur, pour la communication. Changer de pratiques est complexe alors si on fait peur, si on oblige à se positionner, si on pense que c'est compliqué, le message passe moins bien.

Lien reportage France 3 : <https://youtu.be/EWWKkER2XY>

Proposition pour le 18 octobre : préparer la tenue d'un séminaire stratégique préparé avec qq personnes moteurs de l'association. Ce séminaire stratégique est à réaliser avec des personnes de l'association et d'autres personnes mobilisées comme experts pour réfléchir avec l'association sur le plan stratégique (d'anciens membres de l'association, comptable, commerçant, paysan, un élu = des gens sérieux, habitués à jouer collectif). Ensuite, avoir un groupe de l'association qui suit le travail.

Etre 10 autour de la table, jouer collectif, important pour la cohésion et pour entraîner d'autres personnes dans la dynamique...

Cela doit permettre de préparer le plan stratégique (pour la suite de la formation)

Atelier à distance du 18 octobre

Echanges sur la possibilité pour les associations de MLC de bénéficier d'un DLA.

<https://travail-emploi.gouv.fr/emploi-et-insertion/accompagnement-des-mutations-economiques/appui-aux-mutations-economiques/article/dispositif-local-d-accompagnement-dla>

C'est un dispositif local. L'eusko en a fait un en 2015, l'IML en 2020

Il faut avoir au moins un salarié ou avoir un projet concret de salarié (l'accompagnement à lieu avec le salarié me semble t'il)

Tour de table suite à la formation de juillet : budget, projet stratégique, stratégie de développement qui ont pu être produits après les retours dans nos monnaies. Est-ce que la formation a impulsé quelque chose ?

Le Lien : Yann: avait déjà un plan de développement lors d'un DLA il y a 2 ans.

Concentration sur le réseau pro jusqu'à récemment puis grand public. Ont bien suivi le plan? EN partenariat avec le PTCE (Pôles territoriaux de coopération économique) monté il y a un an (15 de structures têtes de réseaux du territoire) : intégration de la MLC dans une dizaine de structures moteurs. Séminaire d'une journée, programme à finaliser. Avec des acteurs de la transition, de l'agriculture, de la culture. Partager un projet de territoire commun et que la monnaie locale soit un axe commun. Besoin de structurer la dynamique de territoire. Emilien : Remobiliser les acteurs pour les impliquer et renforcer les compétences du CA du Lien. Trouver les énergies pour faire arriver le Lien aux acteurs aujourd'hui encore un peu éloignés.

Arguments pour convaincre les structures :

- Ces structures ont déjà une vision transnversale. L lien a apporté une proposition de matrice économique pour se renforcer les unes les autres et mieux travailler ensemble. Se retrouver autour d'une même communauté d'utilisateurs pour inciter les usagers de chaque structure d'aller voir aussi les autres structures.
- Possibilité de débloquer de l'autofinancement via le compte de nantissement - Travail avec France Active pour garantir des prises de capital dans certains projets- Etude d'outils financiers
- Synergie possible grâce au PTCE, la monnaie s'est inscrite dans ce projet en y mettant de l'énergie , proactif

Et on lance le SEPA le mois prochain (adhésion pro + particulier + change numérique automatique mensuel)

Dante: dynamique de territoire originale avec des acteurs du territoire impliqués et la MLC intégrée dans le projet politique. Très bonne idée cette journée de séminaire, aller chercher plusieurs acteurs en même temps, dans des réseaux dans lesquels la monnaie n'est pas suffisamment. Permet de se connaître avec les autres partenaires.

Laurence : à Annecy, dynamique avec un volontaire en service civique. Relancer une rencontre tous les 2 mois des acteurs de la Transition pour faire un Agenda commun. Utilisation d'une plateforme commune Communecter <https://www.communecter.org/#>

La Gentiane : Laure : évidence qu'il fallait se faire accompagner. Il fallait valider l'idée de réfléchir collectivement, compréhension que cela va prendre du temps, au moins en 3 fois. Etape 1: partager le retour et contenu de la formation. Constat partagé: tous les bénévoles d'accord, il faut se donner les moyens de se professionnaliser car essoufflement. Vote cette semaine. 3 phases : 1) célébration/bilan 2) Projet 3) Plan d'action à 3ans - D'abord en interne puis aller voir les partenaires potentiels pour présenter le projet. Vont faire appel à un VSC pour venir en appui au développement du réseau pro. La Gentiane n'est pas prête pour un salarié tout de suite. La Gentiane a retravaillé son site, ses outils de communication avec un expert grâce à un financement participatif. L'outil informatique est Kohinos, travail pour améliorer les outils de suivi et de gestion des pro et des adhésions.

Dante : remobilisation du Collectif. Travail sur le projet mais vous remobilisez dans le même temps le réseau pro avec un appui. Avancée sur le budget?

D'abord le projet, le budget en découlera. Important d'avoir convaincu les élus de venir chercher l'information lors de la rencontre RTES-MLC à Lyon le 10 novembre

La Gentiane a reçu de l'argent d'une fondation (contrat de partenariat). Par ailleurs, nous adhérons à la fondation SDH qui nous permet de proposer une défiscalisation des dons. La fondation SDH est l'organisme qui travaille ou est l'émanation du projet terra (villeneuve sur Lot, avec Frédéric Bosqué)

La Miel : Yannick : changement du Bureau en juin 2020, orientation stratégique validée par AGE en janvier 2021

4 axes :

- numérisation de la monnaie avec lokavaluto
- professionnalisation + recrutement
- partenariat collectivités locales
- démocratie interne

Grande marge de progression si on compare la Miel à l'Eusko

Quelques collectivités ont adhérees en 2021. Mairie de Bordeaux souhaitait un plan d'action. Son montage a beaucoup servi à la MLC

Présentation des demandes de financement pour 2 emplois : coordinateur chargé.e de développement pros + contrat d'apprentissage (financements : région, département, Ville de Bordeaux)

FSE, région Nouvelle Aquitaine, ville de Bordeaux voir bordeaux métropole pour les financements

Retardement de la numérisation suite à la formation dédiée à l'eusko car bp de travail : prévue pour printemps 2022

Présentation de la MLC aux chambres de commerces, de l'artisanat etc.

+ 5ème axe : renforcer la citoyenneté autour des enjeux monétaires et financiers avec les acteurs de l'éduc pop et en utilisant des outils ludiques (fresque monétaire) demande de la Ville.

La ville de Bordeaux va adhérer avec une cotisation annuelle de l'ordre de 13 000 euros. Il y a un élu délégué à l'économie circulaire et à la monnaie locale

Va à Nort, au forum national de l'ESS. Relations inter

Comment avez-vous fait pour avoir ce soutien institutionnel? Responsables politiques sensibilisés à l'ESS Présentation d'un budget équilibré à 3 ans.

Remarque :la Bulle a un soutien d'Angoulême très fort. Le service communication intègre le projet de Monnaie locale; Ont détaché un ou 2 agents pour développer le réseau professionnel.

Moneko

La formation a booster les réflexions en interne. Accompagnement pour redefinir les projet. plusieurs enjeux:

- remobilisation car les salariés portent le projet à bout de bras, bénévoles peu impliqués
- redéfinition du projet

2 ateliers ont permis de "défricher" pas encore de plans à 3 ans
Besoin de se positionner sur l'AMI du mouvement sol.

Dante : Aller chercher des ressources extérieures: EUsko

- Pilotage stratégique : les priorités stratégiques et le financier: dossiers de subventions à mener, les recrutements à faire, politique (comment attirer des communes-) s'il y a des difficultés (relation employeur)
- DG fait un rapport mensuel de l'activité mensuel. Le chargé de comm et la chargée de développement font un rapport.
- C'est Dante et Xebash qui sollicitent le Comité de pilotage. Réunion de 2h par mois. Juin/juillet: situation budgétaire.
- 2 membres du Comité participent à une réunion avec les cadres de l'équipe opérationnelle.
- l'AG élit le Comité des Collèges , qui élit le Comité de pilotage , se réunit 1 fois par mois. Aussi le Comité d'agrément. Important de se mettre d'accord sur qui fait quoi, qui décide. Important d'équilibrer la gouv

Yannick: réorganiser la plasticité de l'organisation territoriale de la Miel. 5 collèges, représentants de chaque alvéole territoriale, Les alvéoles ont en charge l'animation de leur territoire : relations avec les prestataires, participation aux évènements ou organisation de réunion, etc. Sinon les décisions stratégiques sont prises par l'AG de l'asso, la Collégiale si besoin. La gestion financière est centralisée mais il y a un trésorier par alvéole

L'agnel

Très contente de la formation, juste déçue d'y être allée seule.

Besoin de définir la stratégie en fédération entre toutes les asso. Pour cela séminaire fin août avec des anciens, des personnes des 4 assos etc. 12 en tout

Comment se positionner face à la MLC régionale impulser par le président de Région ?

- soit on continue tout seul
- soit on est partenaire
- soit on fusionne

Plusieurs visions différentes. Choix du scénario intermédiaire : MLC Bretagne B to B et

Agnel B to C

Pb pas de relations avec le Rollon ?

Réalisation de budget prévisionnel pour trouver des salariés mais pas de réponses pour trouver des financements

Christine va quitter la Région donc besoin de la remplacer pour porter les nouveaux dossiers.

Nouveau CA et deux nouveaux co-responsables mais bp de transmission à faire.

Les personnes qui étaient là au séminaire stratégique n'ont plus le temps, pas dispo.

PB beaucoup d'asso, commerces etc. sont ok pour accepter l'Agnel mais pas le Rollon. Les structures de l'ESS ne s'intéressent pas à la MLC

Dante : budget 390k€ en 2020 avec auto-financement (64% aujourd'hui) et subventions. A doublé depuis 2016. Un budget prévisionnel est toujours à l'équilibre ou positif pour les financeurs (voir si l'asso peut se permettre un déficit)

La cigogne

Besoin de bénévoles et de monde pour in séminaire sur la stratégie du projet. Complicé pour Yves de tout faire ni porter le projet seul. Maxime idem n'est pas trop dispo.

RDV en janvier avec les élus. Il faudrait avoir la stratégie d'ici là avec un groupe bénévole renforcé et éventuellement un salarié.

Besoin d'être au moins 5 ou 6.

Club cigogne, club des professionnels acceptant la cigogne.

Jean-Marie engagé dans la Cigogne, logique entrepreneurial, quelle valeur d'une MLC, quels problème une MLC aide à résoudre.

Cette proposition de valeur n'est pas claire. Intérêt sociétal, valeur refuge en cas de crise.

Mais individuellement ?

- pour les pros : Apport de consommateur engagés

- pour tous les adhérents (pros, élus, citoyens...) : faire ensemble et développer le pouvoir d'agir

Eusko : prototype comme un petit avion qui permet de voler

La mécanique fonctionne, le fléchage de la consommation, le renforcement des échanges entre professionnels locaux, le fait de prendre des euros de banques non éthiques vers des banques éthiques... ça fonctionne

+ convergence avec un même outil

Il faut 3 couches pour convaincre à la MLC, il faut du temps pour convaincre, en entendre parler plusieurs fois.

La Mauge - projet de monnaie locale

Galvanisé par la formation. Réunion plan d'action juste après la formation.

Définition des priorités :

- partager le contenu important de la formation dont : besoin d'aller chercher des moyens humains bénévoles et salariés (professionnalisation)

- introduire l'idée du séminaire pour étoffer l'équipe de bénévoles porteurs du projet
- convaincre et initier en interne le recrutement d'un salarié, donc construire une stratégie, un budget puis trouver des financements

L'été est passé par là. 2 réunion du Copil à la rentrée avec peu de personnes fin août.

Décisions prises

- organiser un séminaire pour recruter les bénévoles prévu en début d'année 2022

Important d'avancer sur les statuts car tant qu'il n'y a pas d'asso, impossible de demander des financements etc.

Important de ne pas scinder le groupe entre ceux qui ont suivi la formation et qui veulent avancer vite et les autres.

La Graine

Besoin de réfléchir au projet de territoire avec les pros, les partenaires etc.

Une utilisatrice de la graine a proposé d'animer un atelier juste entre les membres du CA.

Chacun devait répondre à 3 questions:

- pourquoi j'ai embarqué dans la graine
- qu'est-ce que j'attends de la Graine
- qu'est-ce que j'apporte à la graine

2ème atelier ce sont les bénévoles qui vont choisir les questions ex: comment voit'on la graine dans 2 ans ? la graine doit'elle s'orienter vers la solidarité? ...

But : renforcer la cohésion du collectif "coeur" puis inviter les autres cercles. 14 nouveaux professionnels depuis cet été.

Visio du 17 novembre

Tarif des adhésions

Frais de dossiers : 1 seule fois, entre 75 et 240 euros selon le nombre de salariés. Permet de rémunérer le travail du démarchage, le tps de travail lié au travail administratif de l'adhésion.

Acceptabilité : très courant les pro sont habitués

Possible de faire un geste commercial si vraiment le pro rechigne, tester sur le terrain et voir comment les pros réagissent. Expliquer que c'est nécessaire pour le projet + que c'est normal, tout réseau a des frais de dossiers.

Grille sur la base Insee maintenant pour le nombre des salariés. Choix du montant en fonction de ce que les entreprises ont l'habitude de payer.

Temporalité de mise en place de la nouvelle grille tarifaire.

Frais de dossier : les entreprises déjà dans le réseau ne paient pas les frais de dossier.

Uniquement les nouveaux.

Adhésion en fonction du chiffre d'affaires : un peu intrusif, est-ce vraiment fiable ?

Au début 3 tranches - 0 à 5 salariés 5 à 10 salariés et + de 10 salariés mais entre 0 et 5 salariés ce n'est pas du tout la même typologie d'entreprises.

Attention : il faut récupérer l'info et savoir combien les pros ont de salariés.

Pas de frais de dossier pour les associations.

Qui décide des cotisations et des frais ?

Faut-il valider cela en assemblée générale ?

Attention ne surtout pas mettre la grille dans les statuts.

Le comité de pilotage propose une grille qui doit être validé par le comité d'agrément, l'assemblée générale peut revenir dessus.

Attention si ce n'est pas cher en disant "adhérer ce n'est pas cher" on dévalorise le projet, la monnaie.

L'important n'est pas le tarif c'est ce que le propose en face.

****Commission de reconversion****

5% à l'Eusko : Permet que les pros ne reconvertisent pas les Eusko tout de suite

Attention ne pas dire 5% du CA, c'est 5% de la part du CA en monnaie locale qu'il n'arrive pas à utiliser par ailleurs.

En 8 ans seul 16% des pros on fait des reconversion à L'Eusko.

C'est vrai que certains pro n'ont pas bp de possibilité de reconversion (ex: un pharmacien) mais le montant est limité et quelque part l'eusko lui a rapporté du CA.

Pour les reconversions, il ne faut pas raisonner en nombre de pros qui reconvertisent mais plutôt en sommes reconverties, Pour la Graine, sur 150 pros, il y en a 7 qui reconvertisent mais certains, c'est 5000 Graines par an (soit 50 euros/an)

S'il n'y a pas de commission de reconversion les pros font moins d'effort pour trouver des presta interne au réseau.

Comment fait'on pour les biocoops ? Problématique effectivement.

Organiser un débat avec les adhérents et les pros pour voir ce qu'on fait concernant cette commission : à la prochaine AG ?

Venir avec des chiffres pour notre MLC et pour l'Eusko (en comparatif)

+ argument important : redistribution de la commission aux asso grâce au 3% Eusko

Rappeler que payer en MLC en billet il n'y a pas de commission par rapport à un paiement CB (frais bancaires, TPE etc.)

Les paysans font du troc ? Si vraiment ils font de l'autorcie ce n'est pas forcément pertinent qu'ils rejoignent la monnaie locale.

A l'eusko c'est le comité d'agrément qui décide des exceptions pour la commission de reconversion.

Parfois le besoin de trésorerie oblige les pros à reconvertir au lieu de les utiliser soi-même.

+ limitation des paiements en euskos ex: 50 euros max en MLC par paiement
Mais un seuil minimal : accepté au moins 500 euros/mois d'un autre client professionnel du réseau

Voir argument du Cairn sur le pourquoi des 5%

****Don 3% Eusko****

Beaucoup plus de dons sont versés aux associations avec le développement de l'Eusko Moteur pour chercher des adhérents en dehors des cercles militants.

Dans chaque asso il faut un référent qui s'occupe du dispositif 3% eusko. Animer le processus, dire que c'est le moment de changer ses euros en euskos pour que 3% aille aux asso.

3% de tous les changent d'euros en Eusko. Chaque adhérent choisit quelle asso il veut parrainer.

Mobilisation des asso qui ont tout intérêt à ce que leurs adhérents adhèrent à l'Eusko et l'utilise.

Besoin d'un outil pour suivre le montant changer par les adhérents souhaitant soutenir chaque assos : Ziclos permet de suivre toutes les reconversions tout est tracé.

Tableau excel ok pour chaque change de chaque adhérent. Gros travail administratif

Lokavaluto devrait faire ça avec un système uniquement autour de OdOO.

On espère que ses 3% sont financé par la commission de reconversion.

Si ce n'est pas le cas, possible de dire que les 5% des commission, seul ce montant sera redistribué, pas plus.

Pas plus simple de demander aux adhérents quelles assos ils veulent financer et de répartir les 5% au sein de ses asso ?

Mais du cp moins l'élément motivateur de savoir que moi personnellement j'ai permis de donner tant à telle asso grâce à ma reconversion.

