

GUIDE POUR LA MISE EN ŒUVRE D'UNE MONNAIE LOCALE COMPLÉMENTAIRE

Les étapes sont présentées ici dans un ordre chronologique qu'il n'est pas nécessaire de respecter.
(sauf pour les points 1 et 2)

De même, il ne s'agit pas ici d'une recette à suivre à la lettre.

C'est un balisage de chemin qui vise à le rendre plus facile
afin que la créativité et la spécificité de chacun puissent trouver leur pleine expression.

Nous ne cherchons qu'à aider le travail en faisant l'inventaire des points à considérer pour lancer
une monnaie locale complémentaire sur la base de ce qui a déjà été expérimenté.

TABLE DES MATIÈRES

1. Constituer le noyau des fondateurs
2. Fonctionnement du groupe :
 - 2.1 - Définir le processus de prise de décision
 - 2.2 - Définir les règles du jeu
3. Le projet :
 - 3.1 - Définir la finalité du projet
 - 3.2 - Quel type de monnaie correspond à ce qu'on veut?
 - 3.3 - Rédiger la charte
 - 3.4 - Où veut-on placer notre expérience sur le curseur « ascendant – descendant » ?
4. Cadre légal
 - 4.1 - Prendre conscience du cadre légal
 - 4.2 - Quelle existence juridique donner au réseau
5. Caractéristiques de la monnaie
 - 5.1 - Choisir son nom
 - 5.2 - Choisir le support
 - 5.3 - Définir les coupures
 - 5.4 - Illustration des coupures
 - 5.5 - Quelle quantité de billets doit-on imprimer?
 - 5.6 - Prévention contre la fraude
 - 5.7 - Gestion de la monnaie
 - 5.8 - Le fonds de réserve
6. Fonctionnement du système
 - 6.1 - Affiliation
 - 6.2 Comment acquière-t-on de la monnaie locale ?
 - 6.3 - Convertibilité
 - 6.4 - Prime à l'achat
 - 6.5 - Principe de « fonte »
 - 6.6 - Dynamisation du réseau
 - 6.7 - Aspect comptable & fiscal

7. Comment faire vivre les valeurs de la charte
 - 7.1- Accompagner les prestataires.
 - 7.2 - Valoriser le chemin plus que le résultat.
 - 7.3 - Participer à la mutualisation
 - 7.4 - Développer la coopération et la solidarité dans une quête de sens
8. Promotion de la MLC

DOCUMENTS ANNEXES

ANNEXE 1: Conseils pour qu'une réunion soit agréable et efficace

ANNEXE 2: La Charte

ANNEXE 3a: Législation française applicable aux MLC

ANNEXE 3b: 1ere réunion avec l'ACPR

ANNEXE 4: Législation canadienne applicable aux MLC

ANNEXE 5: Modèle de bulletin d'adhésion pour les utilisateurs

ANNEXE 6: Modèles de convention d'adhésion avec les prestataires :

Annexe 6a: Dans les Laurentides QC

Annexe 6b: À Romans sur Isère

Annexe 6c: À Toulouse

ANNEXE 7: Pistes d'évolution pour les entreprises

ANNEXE 8: Modèle de plaquette de promotion

ANNEXE 9: Avantages qu'offre une MLC

1. CONSTITUER LE NOYAU DES FONDATEURS

A l'origine est la volonté d'une ou plusieurs personnes, d'une ou plusieurs entreprises. Une poignée de personnes suffit; ce n'est pas le nombre qui compte mais la motivation. Il est important toutefois :

- De veiller à ce qu'il y ait au moins 1 représentant de chaque composante socio-économique du projet afin qu'il soit construit en prenant en compte l'angle de vue de chaque.
- De comprendre qu'il s'agit d'un projet de longue haleine qui demande un haut niveau d'engagement. Les personnes qui veulent participer au lancement d'une monnaie locale doivent donc se voir offrir différentes options :
 - ◦ Les fondateurs qui vont devoir se réunir au rythme d'une fois toutes les semaines ou tous les 15 jours, sans compter les missions qu'il devront accomplir entre chaque;
 - ◦ les personnes ressources qui ne participeront pas à toutes les réunions mais à qui il pourra être fait appel ponctuellement pour une tâche spécifique.
 - ◦ Les ambassadeurs, personnes qui sont prêtes à utiliser la monnaie locale dès qu'elle sera en place et qui acceptent à leur niveau d'en faire la promotion auprès de leurs connaissances locales, ou au cours de rencontres publiques destinées à faire connaître l'expérience.

Faute de prendre cette précaution il est fréquent que le travail tourne en rond pendant plusieurs mois. En effet, de nouvelles personnes intéressées veulent se joindre. Les réunions se passent à ré-expliquer incessamment les mêmes choses pour les nouveaux, tandis que les plus anciens se lassent et partent. De plus si on n'a pas été sensibilisé au

niveau d'engagement nécessaire, on sera confronté inmanquablement à des désistements en cours de route.

On peut s'accorder quelques semaines pour constituer le groupe avec ces différents niveaux, puis se mettre à la tâche en mettant au point un processus d'accueil de nouveaux membres de façon à ce qu'ils soient mis au courant de tout ce qu'ils doivent savoir en dehors des réunions, avec l'aide de parrains et marraines par exemple. Ainsi le travail peut-il progresser sans pour autant être perturbé par de nouveaux venus à informer.

2. FONCTIONNEMENT DU GROUPE

2.1 - Définir le processus de prise de décision

Une fois le groupe des fondateurs ainsi constitué, la première des choses est de définir comment les décisions vont être prises. La spontanéité peut conduire à zapper cette étape en faisant comme il est de coutume générale de faire : à la majorité... Mais n'oublions pas qu'une MLC est une expérience de transformation socio-économique. Expérimenter de nouvelles voies nous préparant à mieux vivre en société, en particulier en évitant les jeux de pouvoir, est certainement une option à considérer sérieusement.

Alors oui, le plus simple consiste à voter à la majorité (simple ou qualifiée... à préciser si c'est cette forme qui est retenue). Cela permet d'avancer vite, mais cela crée aussi de nombreuses frustrations qui se traduisent dans le temps par des désaffections ou des problèmes relationnels qui peuvent faire exploser le groupe.

Nous suggérons vivement d'adopter le processus « sociocratique » où les décisions sont l'aboutissement d'échanges conduisant au consentement de l'ensemble des participants par levée progressive des objections. Nous ne pouvons en dire plus ici. (pour plus d'information, reportez-vous à l'annexe 1 « Conseils pour tenir des réunions agréables et efficaces » + <http://fr.wikipedia.org/wiki/Sociocratie>)

2.2 - Définir les règles du jeu

Une fois le processus de décision défini, clarifier comment on va fonctionner ensemble. Vous trouverez en annexe 1 une note intitulée : « conseils pour tenir des réunions agréables et efficaces ». Il est essentiel que vous vous mettiez d'accord sur la façon dont les réunions doivent se tenir. Il est en effet courant de se réunir dès le départ sans avoir pris ces deux premières précautions, comme si se réunir était chose naturelle. Là encore, faute d'accepter de passer du temps, parfois plusieurs réunions, à se mettre d'accord sur les règles du jeu à observer pour que les réunions soient efficaces et agréables, il est fort à parier que des tensions et crises apparaîtront rapidement. Il en apparaîtra sans doute, même malgré cela, mais bien moins et le cadre défini offrira un moyen de les gérer et les dépasser.

3. LE PROJET

3.1 - Définir la finalité du projet

Une monnaie locale, oui, mais pour quoi ? Quelles sont les valeurs, quels sont les objectifs que nous voulons atteindre et qu'une monnaie locale peut soutenir?

Le chemin, grâce à l'expérience acquise, est maintenant plus clair. Il y a le manifeste pour les monnaies locales complémentaires, finalisé par l'ensemble des acteurs présents aux premières assises nationales qui établit les liens qui relient les différentes monnaies locales complémentaires en déclarant les valeurs communes auxquelles elles se

rattachent. Ce manifeste trace le cadre général à l'intérieur duquel s'inscrivent toutes les expériences dans leur diversité. Il y a aussi en annexe 9 un résumé des avantages qu'on peut attendre d'une MLC. Ce balisage ne dispense cependant pas du travail spécifique que doit entreprendre chaque nouvelle communauté qui veut se doter d'une monnaie complémentaire.

Il s'agit là d'un travail de créativité qui ne doit pas être bâclé car le « pourquoi » représente le cœur vivant de l'expérience. C'est à cela qu'on reviendra dans les moments de difficultés. C'est cela qui doit peu à peu habiter les acteurs pour que l'utilisation de la monnaie en soit le rappel et non un seul acte de paiement. Toute l'expérience va trouver sa raison d'être dans ce qui sera défini là. On est dans la vision de la société dans laquelle on aimerait vivre et à laquelle on se sentirait heureux de contribuer.

3.2 - Quel type de monnaie correspond à ce qu'on veut?

La définition de la finalité du projet doit permettre de vérifier si c'est bien une monnaie locale complémentaire qu'on veut lancer et non une autre forme d'expérience de monnaie complémentaire de type monnaie de lien (SEL, accorderie...) ou système de troc inter-entreprise (barter).

La suite de ce qui est décrit dans ce guide concerne la mise en place d'une monnaie locale complémentaire.

3.3 - Rédiger la charte

La charte est la mémoire des étapes précédentes. Elle résume la raison d'être de l'action. Elle doit être simple et courte pour être facilement mémorisable, faute de quoi, aussi inspirante qu'elle puisse être, elle est oubliée et ne représente plus le fil conducteur de l'action. Elle fixe donc le cap, donne le sens ; c'est le point de référence à partir duquel les difficultés de parcours pourront être examinées afin que l'expérience ne se perde pas dans les aléas de fonctionnement. En outre, c'est la signature de cette charte (ainsi que le règlement en monnaie nationale de la cotisation dont le but est de couvrir tout ou partie des frais de fonctionnement) qui validera l'adhésion de la personne ou du prestataire professionnel.

Nous proposons un modèle de charte en annexe 9, à simple titre d'exemple, car elle est par nature spécifique à chaque groupe.

3.4 - Où veut-on placer notre expérience sur le curseur « ascendant – descendant »?

Qu'entend-on par ascendant – descendant ? Le niveau à partir duquel l'expérience est initiée et menée. Si elle est le seul résultat d'une action purement citoyenne, on la dit ascendante; si elle est le résultat d'une volonté et d'une action publique, on la dit descendante. Mais entre les deux ? Comment voit-on les choses au départ et comment les souhaite-t-on voir évoluer ? Désire-t-on inclure immédiatement toutes les composantes de la communauté ? Préfère-t-on impulser le premier élan à partir du seul engagement citoyen et inviter par la suite les représentants des collectivités locales à s'associer ? Bref qui désire-t-on inclure dans l'expérience et à quel moment ? Ce choix peut avoir une incidence sur la forme juridique à donner au réseau.

4. CADRE LÉGAL

4.1 - Prendre conscience du cadre légal

Selon l'endroit où l'on se trouve, il n'est pas inutile de savoir comment l'expérience peut s'intégrer au paysage sans risquer d'être abandonnée pour cause d'illégalité, à moins bien sûr d'en faire une action délibérée de désobéissance civile. Dans tous les cas mieux vaut savoir où on pose les pieds et prendre en considération que ce que l'on décide de faire peut avoir des conséquences sur l'ensemble du mouvement. Vous trouverez :

En annexe 3a :

le cadre réglementaire applicable en France. À noter que depuis 2013 la Banque de France a toutefois entrepris une enquête sur le mouvement des MLC qui se développe. Vous trouverez également en annexe 3b le résumé de la première rencontre avec l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution - ACPR.

En annexe 4 :

Le cadre réglementaire applicable au Canada. Vous trouverez en annexe la réponse de la Banque du Canada aux questions que nous lui avons posées.

4.2 - Quelle existence juridique donner au réseau

Où que l'on se trouve, cette question doit se poser. Souhaite-t-on un réseau informel ou identifié ? Et dans ce dernier cas quelle forme juridique souhaite-t-on lui donner ? Compte tenu des réglementations en vigueur en France et au Canada, ce type de monnaie complémentaire peut circuler mais au sein de réseaux identifiables. Un statut juridique le plus approprié à la démarche doit être trouvé (association, coopérative...).

5. CARACTÉRISTIQUES DE LA MONNAIE

5.1 - Choisir son nom

Ne pas hésiter à impliquer la communauté à qui la monnaie est destinée pour trouver ce nom. Cela sert en même temps d'action d'information et de promotion.

5.2 - Choisir le support

Au départ, le plus simple est de lancer l'expérience avec un seul moyen de paiement: le bon d'échange. Simple support papier, en prenant toutefois la précaution d'utiliser des billets non falsifiables. Mais le réseau s'étendant, les professionnels auront besoin de pouvoir se régler mutuellement sans se déplacer et sans risquer de poster des bons au porteur. Dès que la nécessité se fera sentir, il faudra donc introduire un autre moyen, le chèque, la monnaie électronique, le paiement par téléphone... Il existe aujourd'hui de nombreux moyens. Dans tous les cas c'est la spécificité de ce qu'on veut mettre en place qui préside à ce choix.

5.3 - Définir les coupures

Les bons d'échange sont au porteur ; ils peuvent circuler à l'intérieur du réseau au gré des échanges. Nous suggérons d'émettre des coupures de 1 – 2 – 5 – 10 et 20. Il n'y a pas de pièces. Lorsque le prix d'un achat n'est pas rond, il suffit de régler la somme à l'unité inférieure et de compléter en monnaie nationale.

5.4 - Illustration des coupures

Le bon d'échange, au delà de sa fonction économique, est un indicateur d'engagement sociétal puissant; quoi de plus efficace pour susciter la curiosité et favoriser le dialogue que de voir une personne régler un achat avec un billet

inconnu? Parce qu'il est un vecteur important d'interpellation nous vous invitons à soigner l'illustration des coupures en utilisant, par exemple, les talents d'artistes locaux pour valoriser par l'image ce que vous avez envie de mettre en lumière localement. Une face peut représenter des lieux ou des monuments qui caractérisent la région où les bons ont cours, l'autre face peut symboliser les valeurs que l'association désire promouvoir. Lâchez-vous!

5.5 - Quelle quantité de billets doit-on imprimer?

La dégressivité des prix d'impression peut conduire à commander une masse de billets trop importante. À l'inverse en tirer trop peu peut en fin de compte coûter plus cher. De plus, ne pas perdre de vue qu'un seul billet, dans une circulation en circuit fermé, génère en chiffre d'affaire global 10 fois, 20 fois, 50 fois... voire plus... sa valeur faciale. Il convient donc d'estimer la juste quantité nécessaire par coupure au départ (sachant que l'on a plus fréquemment besoin de billets de 1, 2, 5 que de 20 ou de 50... Mener cette réflexion en concertation avec l'imprimeur pour trouver le bon rapport quantité/qualité/prix. Renseignez-vous aussi auprès d'autres MLC déjà en service depuis plusieurs années pour bénéficier de leur expérience sur ce point.

5.6 - Prévention contre la fraude

Il convient de veiller à se protéger de la fraude. Au minimum mettre un signe visible sur le billet dans une encre que vous indiquera l'imprimeur qui ne ressort pas à la photocopie. Au delà de cette précaution de base qui peut être suffisante car le risque principal au départ réside dans le photocopiage, toutes sortes d'autres moyens sont à votre disposition selon le niveau de protection que vous souhaitez.

À noter que l'équipe du SOL violette à Toulouse a conclu un partenariat avec une entreprise locale qui a développé un procédé très ingénieux (www.proofftag.net), un "code à bulles". Il s'agit de bulles d'air emprisonnées dans une enveloppe plastique dont la disposition aléatoire rend le doublon impossible ainsi que la photocopie, car cette "enveloppe" à peine grosse comme un timbre poste est collée sur le billet. L'équipe du SOL a pensé mutualisation et obtenu de ce partenaire un tarif très serré (de l'ordre de 20 centimes d'euros l'unité). On peut soit envoyer son stock de billets imprimés à ce prestataire pour apposition du code, auquel cas il faut compter en plus les frais d'envoi aller et retour plus la prestation, soit se faire livrer la bobine et coller soi-même les protections. Certes on peut se dire que 20 centimes ou plus sur plusieurs milliers de billets représente un surcout non négligeable. Il ne faut toutefois pas oublier une fois encore que le stock n'est pas flux; on paie une fois une protection sur un billet qui tournera un grand nombre de fois avant la fin de sa vie... Enfin si on pousse la chose plus loin (comme c'est le cas à Toulouse) en achetant un lecteur de code www.waterproof.fr, on peut suivre la circulation des billets à des fins statistiques par exemple.

L'Eusko également, au Pays basque, a protégé ses billets de 5 manières différentes. Vous pouvez vous rapprocher d'eux pour plus de renseignements tant sur les moyens que sur le coût de ces protections (<http://www.euskalmoneta.org/contact/>).

Mais la première des choses est sans doute de vérifier votre propre niveau d'exigence en lien avec les possibilités offertes par votre imprimeur local.

5.7 - Gestion de la monnaie

Qui émet et gère la MLC ? : Ce peut être l'association elle-même, une agence bancaire locale affiliée au réseau qui

accepte d'assumer ce service, une entreprise de service... Quelle que soit l'option retenue il faut veiller encore une fois au cadre légal et dans tous les cas à une totale transparence des opérations. Le climat de confiance est essentiel. Tout doit pouvoir être justifié sur simple demande.

5.8 - Le fonds de réserve

Les sommes collectées en monnaie nationale contre remise de la MLC constituent un fonds de réserve. Se pose donc la question de savoir à qui on va confier ces fonds? La NEF/Crédit Coopératif en France sont les plus utilisés... mais toute autre banque, là où on se trouve convient (dès lors que sa politique se rapproche au plus près des valeurs de la charte). C'est le compte épargne qui est en général choisi car il offre l'avantage de représenter une épargne tout en restant disponible immédiatement, ce qui est nécessaire pour répondre aux besoins de reconversion des prestataires. Les intérêts créditeurs qui en découlent vont grossir le fonds de contribution au soutien d'associations locales ou projets locaux ou autre affectation décidée en fonction des buts recherchés au sein du réseau.

S'il n'y a pas obligation légale d'avoir en réserve l'équivalent de ce qui circule en MCL, une plus grande liberté d'action s'offre aux acteurs. Il devient possible de faire circuler plus de monnaie locale qu'il n'y a en réserve et d'aider au financement de projets locaux directement en MCL ; il faut toutefois impérativement veiller à ce que les besoins de reconversion des prestataires soient garantis. Ainsi est-il bon de se réserver une marge de sécurité confortable et de décider de tout cela collégalement.

6. FONCTIONNEMENT DU SYSTÈME

6.1 - Affiliation

- Critères d'affiliation des particuliers (utilisateurs)

Nous recommandons que les personnes qui désirent utiliser la MLC adoptée sur leur territoire adhèrent de manière formelle au réseau.

Nous suggérons que cette adhésion se traduise par :

- La remise d'un bulletin d'adhésion sur lequel figure la charte. La signature de la charte représente en effet l'acte essentiel d'adhésion. Par cette signature la personne signifie qu'elle a pris connaissance des valeurs et objectifs et qu'elle les partage.
- Le paiement d'une contribution annuelle. Ce point pose souvent pas mal de questions. Pour faciliter la réflexion soulignons :
 - Que le réseau a besoin de revenus. S'agissant d'une démarche qui s'inscrit dans la durée, elle ne peut être imaginée conduite seulement par des bénévoles. L'expérience démontre qu'il y a usure. Un ou des salariés seront nécessaires tôt ou tard.
 - Compte tenu de la nature de la participation à cette expérience, une contribution financière donne crédibilité et valeur à l'engagement citoyen.

Reste à déterminer le montant ; fixer une contribution pivot invitant les personnes ayant plus d'aisance financière à donner plus et permettant à ceux qui ont de faibles revenus à verser moins est une piste intéressante à explorer.

À titre d'exemple nous vous donnons en annexe 5 le modèle du bulletin d'adhésion pour les utilisateurs de la Monnaie le Laurentien dans les Laurentides au Québec.

- Critères d'affiliation des prestataires professionnels et convention:

De même que pour les utilisateurs, il est demandé aux prestataires professionnels de remplir un bulletin d'adhésion, de signer la charte et de verser une contribution. Mais au delà de cela se pose la question de savoir si on accepte tout le monde sans distinction ? Au contraire souhaite-t-on être très sélectif afin de n'accueillir que les prestataires qui correspondent aux valeurs de la charte ? Propose-t-on aux prestataires de s'inscrire dans une dynamique d'évolution ?

Libre à chacun de décider bien sûr, l'essentiel est de se déterminer en conscience. S'il y a dans la démarche un désir d'amélioration de la qualité de vie, est-il cohérent d'ouvrir le réseau sans exigence ? De l'autre côté fermer le réseau pour sauvegarder la pureté de l'intention ne risque-t-il pas de condamner l'expérience à l'ombre d'elle-même ? Ces questions ne peuvent trouver de réponse qu'en fonction de la nature et de l'intention portées par le projet. Si nous nous fions aux actions en cours ou en préparation, elles s'inscrivent très largement dans un élan d'évolution qualitative. Le courant des monnaies locales complémentaires ne se veut pas un club élitiste; il se veut être un tremplin de transformation de la société. Aussi l'attitude prédominante consiste-t-elle à veiller à ce que les entreprises candidates soient en accord avec la finalité de l'action et précisent leur ferme intention de poser des actes pour tendre pas à pas vers cette finalité. Établir au préalable une liste claire des critères requis pour entrer dans la danse est un atout pour tous. Plus besoin de passer du temps à s'interroger sur la pertinence d'accueillir ou non tel ou tel. Plus besoin de vivre la délicate mission consistant à refuser une demande d'adhésion. À la simple lecture des critères requis, le prestataire évalue lui-même s'il y a adéquation entre la finalité du projet et ce qu'il vise lui-même.

Pour vous aider dans cette étape, vous pouvez vous inspirer de ce qui a été mis en œuvre à dans les Laurentides au Québec, à Romans et à Toulouse. Voir en annexe 6a, annexe 6b et annexe 6c les trois conventions.

6.2 Comment acquière-t-on de la monnaie locale ?

Les choses varient nécessairement d'un lieu à un autre, en fonction de la législation en vigueur et des buts visés. Nous tracerons donc ici les grandes lignes qu'on retrouve le plus souvent dans les expériences de MLC en cours.

Les utilisateurs se rendent à l'organisme chargé de la gestion de la MLC ou dans l'un des comptoirs d'échange répartis sur le territoire où la monnaie a cours (en général des commerçants affiliés qui acceptent de jouer ce rôle). Là, ils convertissent un montant de leur choix de monnaie nationale en l'équivalent de monnaie locale (1 pour 1). Dès lors il peuvent se rendre dans les commerces et entreprises membres du réseau et effectuer leurs achats.

La masse de monnaie locale en circulation est donc équivalente à la masse de monnaie nationale collectée. Outre que c'est une exigence réglementaire à certains endroits (en France, mais pas au Canada) c'est de toute façon nécessaire au lancement de l'opération pour garantir aux prestataires la possibilité de reconverter en monnaie nationale la monnaie locale qu'ils détiennent et qui dépasse leur capacité d'utilisation..

6.3 - Convertibilité

La possibilité de reconversion de la MLC en monnaie nationale est réservée uniquement aux entreprises. En effet si un particulier peut décider de la quantité de MLC qu'il veut acquérir, tel n'est pas le cas pour un professionnel. À moins d'une gestion fine et difficile à mettre en œuvre, il ne peut équilibrer facilement ses encaisses en monnaie nationale et monnaie locale. Grâce à cette possibilité, les professionnels peuvent s'engager en confiance car ils savent qu'ils ne se retrouveront pas avec des bons inutilisables. Cela permet en outre de démarrer l'expérience avec un seul

professionnel. Bien sûr, cela n'a pas grand intérêt puisqu'alors tous les bons seront reconvertis, mais l'essentiel est de lancer la dynamique concrètement et de la rendre visible aux yeux du public. Une contribution à la reconversion est demandée. Elle est de l'ordre de 3 à 5% du montant reconverti et a pour but :

- D'inciter tous les professionnels à rechercher auprès de leurs fournisseurs, collègues, amis, de nouveaux participants. C'est en effet dans la circulation de la monnaie que l'économie locale peut être dynamisée.
- D'alimenter avec cette ressource un fonds de soutien à des projets éthiques et solidaires locaux ou autres, au gré de ce que voudront les membres du réseau, ou encore à compenser une prime à l'achat du même montant pour inciter les gens à recourir à la MLC.

6.4 – Prime à l'achat

Au fur et à mesure que le réseau grandit en nombre et en diversité, la monnaie locale tourne nécessairement mieux et l'on constatera que la demande de reconversion en monnaie nationale de la part des professionnels diminue. On peut alors envisager d'introduire ou intensifier un principe de prime à l'achat (par exemple 100 unités de monnaie nationale = 110 unités de monnaie locale). Cette prime, au delà de la contribution de reconversion versée par les prestataires n'est alors plus couverte. Il conviendra de regarder selon le pays où on se trouve si cela ne pose pas un problème légal. Si tel est le cas, on peut imaginer de recourir à d'autres moyens, comme des dons de la part de ceux qui le peuvent, afin d'assurer la couverture. Quel est l'avantage de cette prime ? Celui de pouvoir offrir une possibilité d'amélioration de pouvoir d'achat soit à tous soit aux plus démunis, par exemple, ou celui de pouvoir mieux contribuer au soutien de projets locaux, ou... à vous de choisir ! Attention, outre l'aspect légal, il convient qu'une telle décision soit acceptée par toutes les parties prenantes dans le réseau, car c'est autant qui ne peut plus être reconverti. Il y a introduction d'un risque qui pèse entièrement sur les professionnels à moins de trouver une formule qui permette de le mutualiser au niveau de la communauté adhérente dans son ensemble.

6.5 - Principe de « fonte »

Va-t-on ou non adopter le principe de la fonte ?

Une monnaie fondante, est une monnaie qui se déprécie avec le temps. L'idée d'une telle monnaie fut introduite par Silvio Gesell (http://fr.wikipedia.org/wiki/Silvio_Gesell) dans son ouvrage l'ordre économique naturel au début du siècle dernier.

Chaque billet a donc une durée de validité définie par le groupe (trimestrielle, semestrielle). Une fois la date de validité dépassée, la personne qui l'a en sa possession doit payer une contribution d'un montant également prévu à l'avance, de l'ordre de 2 ou 3% pour lui redonner sa valeur d'origine. Cela se fait par achat d'un timbre du montant de la contribution; ce timbre est collé au dos du billet dans des cases prévues à cet effet.

Bon nombre de monnaies locales adoptent actuellement ce principe car il aide à sortir du conditionnement qui nous a conduit à trouver normal que la monnaie conserve sa valeur, voire gagne en valeur dans le temps. De plus l'un des objectifs récurrent de ces monnaies est de dynamiser l'économie locale. Elle doit donc circuler et non être thésaurisée. Il est donc jugé intéressant de favoriser la circulation de la monnaie.

Ce principe ne fait toutefois pas l'unanimité :

- Il y a d'un côté, ceux qui sont attachés à l'idée essentielle que la monnaie, en tant de reflet de la richesse qu'elle représente, doit au même titre perdre de sa valeur dans le temps. Au nom de quoi une tomate, un appareil, une voiture... pourrait-il perdre de leur valeur et la monnaie, elle, la conserver, voire faire des petits ?
- et il y a d'un autre côté, ceux qui voient là une incitation à la consommation à une période où au contraire tout invite à sérieusement casser le mythe de la croissance.

Les débats sont ouverts, il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse ; il n'y a que celle qui est donnée en conscience. Si le principe de fonte est adopté, il convient alors de définir le taux, la périodicité et les modalités. Prenez en compte que la fonte limite la durée de vie d'un billet, car on ne peut coller une grande quantité de timbres dessus. Cela demande aussi une logistique qu'il faut pouvoir assumer et donc prévoir.

6.6 – Dynamisation du réseau

Les entreprises affiliées, rendent visible leur contribution au réseau par un panneau indiquant qu'elles acceptent la monnaie locale.

Chaque entreprise reste libre de sa politique commerciale et décide de ce qu'elle rend disponible en MLC : quelle gamme de produits ou de services, payable en tout ou partie en bons d'échange...

Tous les acteurs professionnels membres du réseau, soutenus en cela par les relations que les utilisateurs eux-mêmes entretiennent avec les producteurs, commerçants et entreprises, sont invités à développer les échanges entre eux. L'économie locale s'en trouve dynamisée d'autant, dans l'esprit exprimé dans la charte. Mais il se peut, bien sûr, que les biens et services des prestataires affiliés ne correspondent pas aux besoins d'un membre spécifique. Chaque prestataire est invité à reconsidérer ses approvisionnements de façon à privilégier les circuits courts chaque fois que cela est possible et à traduire au mieux dans son activité les valeurs de la charte. C'est comme cela que le réseau peut s'étendre mécaniquement et évoluer dans ses pratiques

Les règlements en monnaie locale entre entreprises affiliées ne résultent ni d'une obligation, ni d'une décision unilatérale, mais d'une entente négociée soit sur un volume ou une durée, soit au coup par coup.

6.7 - Aspect comptable & fiscal

les factures et tickets de caisse s'établissent exclusivement en monnaie nationale. C'est le paiement qui se fait en tout ou partie en monnaie locale. Tant que le moyen de paiement se limite à des billets, seule la caisse est concernée. Cela ne pose donc pas de difficulté. Toutes les écritures sont passées en monnaie nationale, seul le prestataire sait que le montant déclaré en caisse se répartit entre de la monnaie nationale et de la monnaie locale.

C'est seulement lorsque qu'au fil du développement du réseau les prestataires souhaitent l'introduction des moyens de paiement supplémentaires pour faciliter les échanges (carte à puce, paiement par chèque, par téléphone) qu'un organisme de gestion centrale devra jouer le rôle d'une banque de dépôt. Ce service est offert automatiquement par les entreprises qui proposent des systèmes de paiement par téléphone. Si des chèques sont utilisés, le réseau doit se structurer pour offrir le service de gestion des comptes et des chèques. Les chèques reçus en paiement sont adressés par le bénéficiaire à l'organe de gestion des comptes qui, à l'instar d'une banque, tiendra l'écriture des mouvements et adressera un relevé périodique. Dans bien des cas, au delà de motifs purement règlementaires, ce sont des banques locales, affiliées au réseau qui prennent en charge ce service.

Toutes les transactions réalisées en MLC sont comptabilisées en monnaie nationale et donc entrent dans l'assiette de la fiscalité en vigueur.

Pour activer la circulation de la MLC dans le réseau, les prestataires peuvent proposer à leurs salariés d'être payés en partie en MLC. Nul toutefois ne peut être forcé d'accepter. Le salarié, s'il accepte, doit devenir membre du réseau et fixer lui-même, mois par mois, le montant qu'il accepte en MLC. La fiche de paie reste établie en monnaie nationale.

7. COMMENT FAIRE VIVRE LES VALEURS DE LA CHARTE

7.1 - Accompagner les prestataires

Sans doute ont-ils signé une convention et ont-ils exprimé leur désir de tendre toujours plus vers la finalité éthique du réseau. Mais le quotidien et ses contraintes sont là... Il n'est certes pas question de se livrer à un contrôle sanctionnant ; il est question d'être présent pour vérifier comment le prestataire vit l'expérience, ce dont il aurait besoin, ses difficultés, ses réussites, ses avancées : une présence amicale qui par sa seule existence est un rappel à l'essentiel. Facile à dire, mais pas évident à mettre en place car cela demande des personnes sur le terrain. Peut-on en faire l'économie ? Nous en doutons, car n'oublions pas que c'est la relation humaine qui, avant toute autre chose, préside à la réussite (ou à l'échec) d'une action.

7.2 - Valoriser le chemin plus que le résultat

Notre culture occidentale nous a habitué à célébrer le résultat mais pas ce qui y a conduit. Nous sommes ici dans une expérience. Qui dit expérience dit tâtonnement, errance, échec... Échec ? Peut-être peut-on considérer les choses comme telles si l'expérience patine, s'arrête... Mais, même en cas d'abandon, n'a-t-on pas appris ? Et pourquoi ne pas célébrer cela ?

En général nous constatons que toute difficulté au sein du groupe d'animation ou au sein du réseau dans son ensemble est a priori considéré comme un problème, un obstacle dans le bon développement de l'opération. Une clé de succès consiste à se « réjouir » des difficultés (sans masochisme toutefois et sans les rechercher), car loin d'être des obstacles, elles sont la seule marque d'une limite, d'une incohérence, d'une aptitude que nous n'avons pas encore développée, soit individuellement soit en groupe. Nous sommes désolés de voir parfois des groupes exploser parce que les relations deviennent trop tendues. Si notre nature profonde aspire à l'harmonie, notre culture une fois encore, associe l'harmonie au fait d'être tous d'accord. Quel piège destructeur ! Dans nos milieux souvent sensibles à l'écologie, réclamant la sauvegarde de la biodiversité, comment pouvons-nous croire qu'un avenir heureux repose sur la capacité à penser tous la même chose ? S'il y a bien une attitude à cultiver au cœur de nos expériences, c'est à apprendre à nous enrichir de nos difficultés et de nos différences. N'est-ce pas le défi le plus important que l'on ait à relever en ce siècle ? En effet, une différence devient un obstacle et cause de rupture si chacun reste campé sur sa position... croyant fermement avoir raison... Mais si nous acceptons de considérer que toute difficulté n'a d'autre source que nos propres limites, notre incapacité à voir les choses autrement, à nous ouvrir, alors acceptera-t-on d'aller visiter cette limite et s'offrira-t-on le choix de pouvoir la dissoudre dans un terreau ainsi rendu plus fertile. Voyez-vous l'extraordinaire opportunité qui se présente là ? Ne dénonçons-nous pas le manque de démocratie dans nos sociétés qui pourtant s'en réclament ? La démocratie que nous appelons de nos vœux réside dans notre engagement à développer cette attitude. Apprenons à la construire au sein de ce microcosme choisi.

7.3 - Participer à la mutualisation

Nous nous réjouissons de constater que les acteurs de monnaies complémentaires, tant au niveau national

qu'international, se relient, partagent le fruit de leurs expériences, mutualisent connaissances et moyens. Ne pas avoir à réinventer le fil à couper le beurre, pouvoir bénéficier des apprentissages et acquis de ceux qui nous ont précédé, sans pour autant avoir à poser nos pas dans les leurs, est précieux et humainement régénérant.

Nous vous invitons à ne pas rester dans votre coin ; vous avez autant à donner qu'à recevoir des autres.

- Signalons qu'en France existe un site web commun sur lequel figurent les expériences en cours, qu'elles soient opérationnelles ou en préparation. Toutefois il appartient à chacun de se prendre en charge. On n'ira pas vous chercher. Ils vous appartient de vous inscrire, de vous faire connaître (<http://monnaie-locale-complementaire.net/france/>). Cliquez sur la carte et vous découvrirez ce qui se fait.

- À signaler aussi un groupe de discussion international francophone : monnaies-complementaires@googlegroups.com.

- Enfin sachez qu'en France deux rencontres annuelles nationales se tiennent et sont l'occasion d'apprendre, de partager, de se relier, de faire la fête... Elles sont annoncées sur le site commun..

7.4 - Développer la coopération et la solidarité dans une quête de sens

Notre culture et le capitalisme qui en est l'une des expressions, valorise la compétition et l'individualisme. Nous en touchons les limites. Mais dans un monde où chacun est focalisé du matin au soir sur ses propres affaires, aiguillonné par la nécessité de gagner sa vie dans un environnement de plus en plus rapide, concurrentiel et élitiste, il est bien difficile d'incarner ces valeurs de coopération et de solidarité, tant par la force du conditionnement culturel que par le manque de temps et le risque de se fragiliser. L'autre ne va-t-il pas profiter de mon ouverture pour abuser de moi ? Alors, voilà une piste que nous vous proposons d'explorer au sein de votre réseau qui offre un espace plus sûr dans la mesure où ces valeurs habitent au moins l'intention à défaut d'y être encore pleinement exprimées.

Le principe est de faire se rencontrer les membres autour d'actions concrètes destinées à progresser sur le chemin de ces deux intentions que l'on retrouve souvent :

- Mettre plus de sens dans notre façon de produire et de consommer.
- Développer la coopération et la solidarité.

Pour tendre vers le premier objectif : chacun est invité à se demander « en son âme et conscience », comme on dit, ce qu'il pourrait faire concrètement, tant sur le plan personnel que professionnel, pour se sentir plus en harmonie avec lui-même, les autres et la nature. Cette réflexion conduit naturellement à entreprendre des actions d'évolution, mais entre l'intention et la pratique on peut se sentir très démuni. Pour les entreprises, nous vous proposons en annexe 7 un document d'inspiration proposant des pistes d'évolution : « Fil d'Ariane pour inspirer les réflexions et actions d'évolution au sein de l'entreprise ».

Pour tendre vers le deuxième objectif : sur la base du simple volontariat, les membres s'organisent dans ce que nous appellerons des « groupes de soutien » (3 à 6 personnes) : Ces groupes vont se former au cours de rencontres régulières (tous les deux ou trois mois) où tous les membres du réseau sont conviés. Il est évident que si le réseau est très vaste et compte plusieurs milliers de membres, on agira autrement, de façon plus partielle, en mosaïque.

Ces réunions tournent autour de deux axes :

- Le premier est d'offrir l'occasion de partager sur l'expérience en cours ;
- Le second est de former des groupes de soutien autour de demandes spécifiques formulées par les membres qui en ressentent le besoin. Ces groupes rassemblent une poignée de volontaires, incluant le demandeur lui-même. Sa mission ? Voici quelques exemples :
 - Aider un membre en difficulté à sa demande bien entendu. Par des actions simples de solidarité, lorsque qu'une

personne ou une entreprise est confrontée à une difficulté, de quelque ordre qu'elle soit, le groupe étudie toutes les possibilités pour résoudre la question.

- Aider au montage d'un projet éthique, humaniste ou écologique. Le groupe se mobilise autour du porteur de projet pour le soutenir dans sa démarche. L'aide commence, si nécessaire, à la conception même du projet (car un projet peut consister à en élaborer un à partir d'une simple réflexion) ; elle passe par son élaboration détaillée, elle se poursuit par son accompagnement dans ses phases de mise en œuvre et elle s'achève lorsqu'il a abouti ou lorsqu'il est abandonné d'un commun accord. Le groupe enrichit la démarche par ses réflexions selon les connaissances et informations technologiques qu'il détient et vérifie que le projet dans son développement répond aux valeurs promues par le réseau.

- Aider un professionnel (à sa demande) à mieux refléter les objectifs de la charte. Entendons-nous, le demandeur reste souverain dans sa propre démarche d'évolution. Le groupe n'est pas là pour « faire à sa place », donner des instructions, s'ingérer dans ses affaires. Il est là en simple soutien afin que la pluralité de regards, le plus souvent candides de surcroît, permette la découverte d'horizons qui seraient restés insoupçonnés autrement. Et puis au delà du résultat obtenu, la richesse première réside dans le fait que la relation interpersonnelle est ainsi favorisée sur une simple base de confiance et de désir d'aider.

8. PROMOTION DE LA MLC

Même si nous plaçons la promotion à la fin de ce guide, cela ne veut pas dire qu'on ne se préoccupe pas de faire connaître le projet avant. En fait les actions de promotion jalonnent le parcours de préparation au lancement d'une MLC. Conférences, ateliers, participation à des foires locales, stand sur les marchés... bref, toute la période de préparation au lancement d'une MLC peut être utilisée pour donner de l'information et sensibiliser la population à laquelle elle s'adresse. Certaines étapes, comme la recherche du nom de la monnaie sont propices pour créer la curiosité et susciter la participation. À chaque groupe de décider comment et quand promouvoir l'expérience. Dans tous les cas il faudra à un moment ou un autre se poser la question des outils promotionnels :

8.1 - Une plaquette

Tract d'information simple et convivial pour permettre une compréhension facile de quoi il retourne, à distribuer lors des opérations de promotion, à laisser aussi à disposition chez les prestataires pour faciliter l'information auprès de leur clientèle non encore membre.

À simple titre d'exemple vos trouverez un modèle de plaquette en annexe 8.

8.2 - Un site web

Si ce n'est au tout départ, il semble qu'à notre époque il devienne difficile de se passer d'un site.

De plus, comme le réseau national permet de se faire repérer et connaître sur le site web commun il est souhaitable de pouvoir être mis en lien. Ainsi peut-on décrire plus spécifiquement notre démarche .

Un site est enfin un bon moyen de communication pour véhiculer au sein des acteurs l'actualité de la vie dans le réseau et la cartographie actualisée en temps réel des prestataires affiliés. Il faut en effet que les utilisateurs puissent savoir rapidement et facilement qui et où se trouvent les prestataires capables de répondre à leurs besoins. Une page individuelle peut aussi être réservée à chaque prestataire pour leur permettre de présenter leur activité, se faire mieux

connaître.

8.3 - Quelles actions de promotion pour lancer la MLC ?

Le recul que nous avons maintenant révèle que si les prestataires comprennent rapidement l'intérêt d'une MLC, il est plus difficile de motiver les particuliers. Un effort d'information et de sensibilisation à leur adresse est donc nécessaire. Aller vers les gens, proposer des conférences, participer à des foires, salons, marchés ; bref il y a de la créativité à avoir et bien sûr des personnes prêtes à s'impliquer.

Si les effectifs sont réduits, mais aussi dans tous les cas, on peut avoir recours à une formule de marketing viral qui permet, grâce à internet de toucher beaucoup de monde par un message inspirant que chacun a envie de faire circuler, auquel on a accès en laissant son adresse courriel. Cela permet de constituer un fichier de personnes qui pourront par la suite être invitées et informées plus spécifiquement.

Dans tous les cas plusieurs actions de sensibilisation grand public seront nécessaires, D'une part pour faire connaître le projet et d'autre part pour rassembler peu à peu les personnes qui désirent participer tant au niveau individuel que professionnel. Il ne faut donc pas attendre la dernière minute.

8.4 - Comment assurer le développement progressif du réseau?

Imaginez ensuite ce que vous ferez pour faire connaître le réseau et le développer. Nous vous conseillons de l'étendre par phénomène de tache d'huile. C'est chaque membre qui, mieux que quiconque a la capacité de sensibiliser son entourage. Mais les habitudes quotidiennes sont là et il est bien difficile d'obtenir ce résultat sans favoriser la rencontre régulière des acteurs (ce qui d'ailleurs est tout à fait souhaitable si on veut de la convivialité et une animation démocratique).

Il est aussi intéressant de constituer une équipe d'ambassadeurs dont la mission est d'une part d'aller proposer à des producteurs, artisans, commerçants locaux d'entrer dans le réseau et, d'autre part, d'accompagner les prestataires membres dans leur démarche d'évolution à partir des intentions qu'ils ont précisées dans la convention et de les aider dans leur recherche de fournisseurs sur le territoire.

Nous avons maintenant la chance d'intéresser les médias. Ne pas hésiter donc à contacter la presse, radios et télévision locales chaque fois que cela vous semble utile.