



Préconisations suite à l'évaluation de la monnaie locale complémentaire Galléco

Conseil Départemental d'Ille-et-Vilaine

Auxilia / Jean-Philippe Magnen

Juin 2016



conseil imaginatif en développement durable
www.auxilia-conseil.com

{auxilia}

Sommaire

« Un questionnaire qui
renseigne le profil des
adhérents »
Page 5

7

**Qui sont les
utilisateurs ?**

« Repenser le modèle
de développement du
Galléco »
Page 33

8

Nos préconisations

Sources et données

**Entretiens sup.
réalisés en juin
2016**

Entretiens réalisés // Assemblée générale GALLECO JUIN 2016

M. Burel, Terralibra

M. Oger, directeur de la CRESS

M. Prost, citoyen bénévole à Redon

Mme Lemeux, co-présidente (Administration, communication, financier) représentant Culture Bio

M. Lefevre, Réseau Scarabée Biocoop

M. Rouzic, Bureau Vallée à Redon

Mme Patault, élue au Conseil Régional

Jean-François Pilet, Patrick Forgeau respectivement directeur du Crédit Municipal et président de l'association SoNantaise pour la monnaie électronique SoNantes.

M. Theurier, élu Rennes Métropole en charge de l'ESS

Éléments de verbatim

M. Burel, Terralibra

Activité : grossiste alimentaire (clients pro.)
Adhérent au Galléco depuis 2 ans, plutôt pour soutenir l'initiative en tant qu'acteur de l'ESS
2 à 3 clients payent 100 à 200G par mois
Retourne ses Gallécos en banque (vécu comme une contrainte car « contraint de se déplacer et impossible de payer ses fournisseurs »)
Ses salariés ne veulent pas être payés en G.
Préconisations
1) Le développement du réseau des professionnels
2) Le numérique

M. Oger, directeur de la CRESS

Initialement partie prenante d'un comité technique mais pas de suite.
Depuis, suit de loin, CRESS pas vraiment associée et en même temps ne se sent pas vraiment concernée.
M. Oger dit ne pas avoir beaucoup d'adhérents qui fait affaire directement avec des particuliers.
Selon lui, le périmètre actuel se limite à un objectif d'éducation populaire.
N'atteint pas l'objectif éco.

Les carences du dispositif actuel :
-Une communauté d'intérêt commun (Produit en Bretagne, ESS, etc.)
-Des moyens suffisants (qui pourraient être mis à disposition par les adhérents au nom de l'intérêt commun)

M. Lefevre, Réseau Scarabée Biocoop

5 magasins, 3 restaurants, 1 snack et 1 service traiteur bio dans la métropole rennaise
Regard très positif sur la monnaie.
Objectif : faire circuler localement la monnaie.
Difficile d'évaluer précisément le volume des entrées de Galléco. Néanmoins, la boutique Scarabée Biocoop à Bruz ouverte depuis le 7 janvier 2016 a fait entrer 2500 Gallécos, soit une moyenne de 550 Gallécos par mois.
Le réseau ne peut payer ses fournisseurs en Gallécos car se font en virement interne.
2 priorités : le numérique et le soutien à une monnaie bretonne

M. Rouzic, Bureau Vallée à Redon

Regard très positif sur la monnaie.
Constat de clients supplémentaires
2500 Gallécos entrant en 2015 (soit 200G par mois environ).

2 priorités : la communication et la valorisation de la monnaie, mais aussi le numérique, inévitable. Le paiement sans contact a fait fondre depuis le début d'année les derniers échanges en espèces.

conseil imaginatif en développement durable
www.auxilia-conseil.com

3

Éléments de verbatim

M. Prost, citoyen bénévole à Redon

Très investi dans la démarche (participe activement au CLA de Redon). Positionnement militant très clair (s'est engagé au lancement du projet suite à un documentaire sur les villes en transition).
Réalise une très grande partie de ses achats mensuels en Galléco (entre 100 à 200 € par mois : alimentation, livres, cinéma, etc.)

Porte un regard de plus en plus optimiste sur la démarche : les nouveaux adhérents semblent s'investir dans la durée.

L'esprit de la distribution des agréments est sans équivoque : on fait d'abord confiance aux professionnels et après on vérifie dans la durée.
Un sentiment d'ouverture et de vitalité dans le CLA de Redon par ses débats en interne : faut-il accepter ou non le Super U de Redon ? Aujourd'hui pas d'agrément mais des adhérents y seraient favorables.

Des attentes ? Le numérique et rendre davantage visible les entreprises adhérentes.

Mme Lemeux, co-présidente (Administration, communication, financier) représentant Culture Bio

Satisfaite du parcours réalisé depuis le lancement.
Cependant la dynamique du projet dépend beaucoup des femmes et des hommes impliqués. Le Bureau (particulièrement investi avec M. Praud) a été renouvelé.
Satisfaite également de la stratégie engagée par l'association et présentée lors de la prochaine AG (juin 2016) : « on revient à l'objet même du projet ».

Mme Patault, élue régionale, chargée de l'égalité et de l'innovation sociale

Pas de position officielle de la Région sur ce sujet.
S'exprime à titre individuel.
A priori, des fortes réticences sur la question des MLC.
« Les territoires ruraux doivent être absolument des territoires de flux et donc s'ouvrir vers l'extérieur ».
Crainte de faire des circuits courts le modèle de développement unique.

conseil imaginatif en développement durable
www.auxilia-conseil.com

4

M. Theurier, élu Rennes Métropole à l'ESS

Un bilan du Galléco plutôt positif avec plusieurs motifs de satisfaction:

- Une expérience sur un territoire large
- Un rôle majeur du Département
- Une diffusion plutôt réussie (« le Galléco a du essuyer les plâtres »)
- Un contexte plutôt mature et un concept pédagogique désormais bien compris par les élus (évolution des consciences grâce au film Demain)
- En adéquation avec les projets de développement de l'association Galléco (le modèle financier actuel n'est néanmoins pas pérenne)

-Rennes Métropole a décidé (positionnement politique validé le 23/06/16) de soutenir le projet de numérisation du Galléco, accompagnement au titre de la compétence Développement économique.

-Priorités pour Rennes Métropole:

- la numérisation de la MLC
- sa régionalisation (l'identité régionale de l'Eusko est mise en exergue)
- la mise en paiement en Galléco de services publics de collectivités

7

Qui sont les utilisateurs du Galléco ?



Nos préconisations

Le panel étudié

Une enquête qui respecte globalement la représentativité des adhérents !

Une diffusion de l'enquête intéressante

282 réponses obtenues à l'origine

279 réponses réellement exploitables, c'est 20% du volume d'adhérents au 31/12/2015

Une légère sur-représentation des professionnels

17% des répondants sont des professionnels

Dans les faits, 14% des adhérents sont des professionnels

Aussi des anciens utilisateurs du Galléco !

17% des répondants déclarent ne plus utiliser le Galléco (46 particuliers et 1 pro.)

Une représentativité géographique respectée

69% des particuliers répondants résident dans le canton de Rennes (69% dans le réseau des adhérents)

22% dans le Pays de Redon (22% dans le réseau des adhérents)

1% dans le Pays de Fougères (6% dans le réseau des adhérents)

D'autres secteurs (quelques citations) : Bruz, Vallons de Vilaine, Saint-Malo, Vitré communauté

Des modes d'obtention des Galléco qui confirment les données de l'association

1 Galléco sur 2 est retiré dans un comptoir d'échange, 30% lors d'événement ou manifestations où l'association est présente (stands, marchés)

Qui sont les particuliers ?

Quand ont-ils rejoint le réseau ?

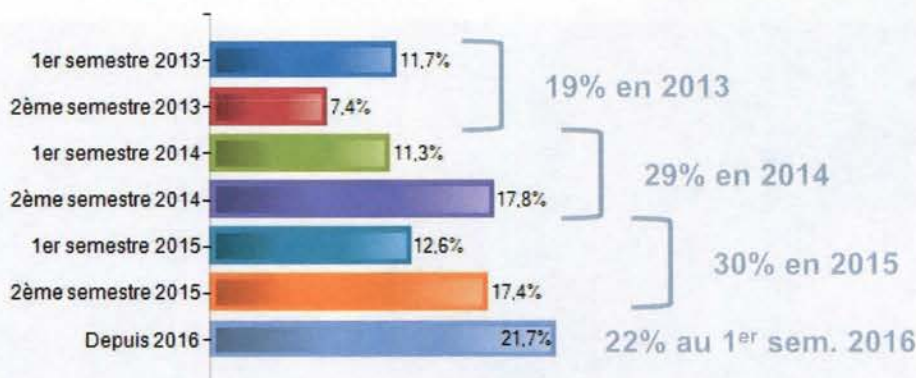
Quand avez-vous rejoint le Galléco ?

Un recrutement similaire à l'évolution réelle de la diffusion du Galléco

Une progression forte en 2013-2014

Un ralentissement de la progression en 2015

Un redécollage en 2016 (effet « Demain »)



Le poids des nouveaux adhérents

Les adhérents de 2016 représentent « déjà » plus de 20% des effectifs : un nouveau souffle pour le projet !

Qui sont les particuliers ?

Où habitent-ils ?

Le poids des villes-centres

61% des répondants résident à Rennes ou Redon même

Hors seuls 31% des habitants du périmètre couvert (Rennes Métropole, Pays de Redon) résident à Rennes et Redon.

Un panel très majoritairement urbain

83% des répondants résident en milieu urbain ou hyper-urbain, 17% en milieu rural

Des profils différents entre Redon et Rennes

Le poids de la ville-centre : 71% des répondants résidant dans le canton de Rennes habitent à Rennes

Un équilibre redonnais urbain ↔ rural

44% des répondants résidant dans le Pays de Redon habitent Redon

30% des répondants habitent en périphérie dans une commune riveraine à Redon ou dans le cœur de bourg d'une autre commune

26% des répondants habitent en campagne ou un hameau

Qui sont les particuliers ?

Quel âge ? Quel revenu ?

Plutôt des jeunes 25-40 ans

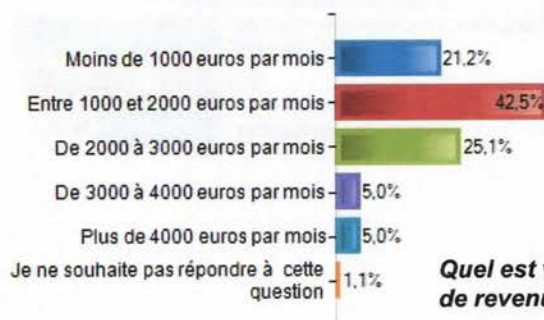
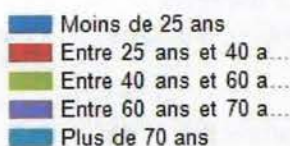
2 catégories se dégagent : les 25-40 (41%) et les 40-60 ans (36%).

Un âge plus avancé des utilisateurs redonnais

24% des utilisateurs 25-40 ans

48% ont entre 40 et 60 ans

24% ont plus de 60 ans



Un niveau de revenu faible à moyen

63% des utilisateurs ont un revenu inférieur à 2000€ net moyen.

Qui sont les particuliers ?

Comment ont-ils connu le Galléco ?

Le rôle indispensable de l'association

20% des adhérents ont connu le Galléco lors d'un événement auquel était présente l'association.

Le rôle du bouche-à-oreille

Les tiers de confiance ont un poids non négligeable dans les stratégies de diffusion pour toute démarche d'engagement :

32% des adhérents ont connu le Galléco grâce à un tiers de confiance

- Leur association (4%)
- Leur entreprise (3%)
- Leur commerçant (11%)
- Mais surtout leurs proches (14%)

Ce collectif de « tiers de confiance » est de fait à structurer et à accompagner dans un objectif de diffusion.

Comment avez-vous connu Galléco ? Proportion des citations en %



A noter : 10 nouveaux adhérents citent clairement le film « Demain » à l'origine de leur engagement conseil imaginaire en développement durable
www.auxilia-conseil.com

11

Qui sont les particuliers ?

Des adhérents engagés

Avant tout des personnes engagées

76% des particuliers engagés adhèrent par ailleurs à une autre association.

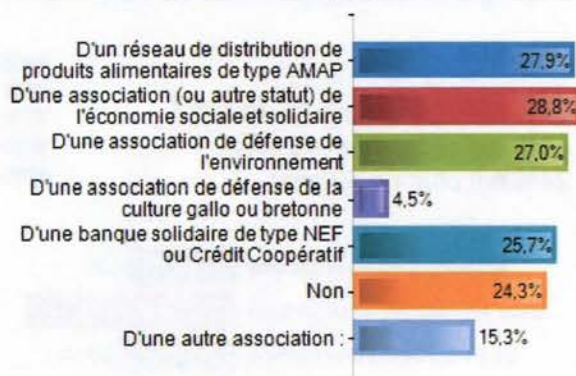
A parts égales, les particuliers adhèrent

- à des réseaux de distribution de type AMAP
- à des associations de l'ESS
- des associations de protection de l'environnement

A noter : moins de 5% des adhérents (10 citations en valeur absolue) déclarent appartenir à une association en lien avec l'identité et la culture bretonne.

Enfin, notons que 25% des adhérents prolongent leur engagement en étant client d'un produit d'une banque solidaire.

Parallèlement au Galléco, êtes-vous membre ?



Qui sont les particuliers ?

Des adhérents engagés

Des motivations claires

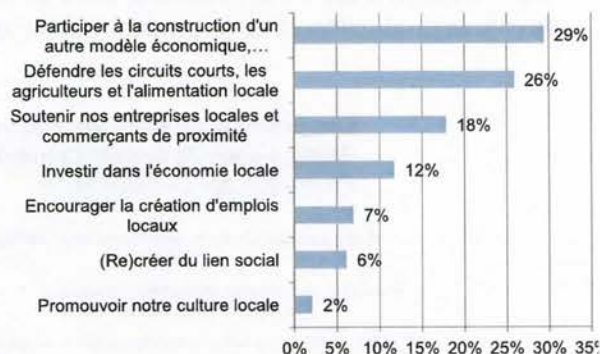
Deux lectures, différentes, se dégagent de l'analyse des motivations initiales des adhérents

- Le souhait de participer à la construction d'un modèle économique alternatif, en lien avec les exigences de la transition écologique : la promotion des circuits courts et l'alimentation locale est ici clairement assumée

- A contrario, plusieurs occurrences font état de l'objectif réel de développer l'économie locale : soutien des entreprises et des commerces, investissement dans l'économie locale, création d'emplois locaux. Ces 3 occurrences font un total cumulé de 37% des motivations à l'origine des participants.

A l'origine, pourquoi avez-vous rejoint le Galléco ?

Proportion des citations en %



Qui sont les particuliers ?

Pour quelles dépenses ?

Une grande diversité dans les profils de dépense

- 62% des dépenses sont évaluées à moins de 50€ par mois (44% entre 10 et 50€)
- Malgré tout, 38% des dépenses sont plus conséquentes avec plus de 50 € dépensés par mois.
- Une moyenne de 60 euros en moyenne dépensés par mois par les adhérents

Une fréquence inégale de consommation

- 59% des particuliers font entre 1 et plusieurs achats par semaine
- 20% des particuliers ne font que quelques achats au cours d'une année

Les loisirs et surtout l'alimentation priorités

- 69% des achats se font dans des commerces alimentaires, restaurants ou cafés (45% pour la seule occurrence commerces alimentaires)
- 25% pour des achats culturels ou de loisirs ou lors d'événements

Le Galléco, un outil au service de la proximité

- 81% des achats en Galléco se font dans la proximité (sur sa commune ou dans une commune riveraine) et près de 50% dans l'hyper-proximité (près de son domicile)

Qui sont les particuliers ?

Pour quelles dépenses ?

Des dépenses moyennes qui traduisent les valeurs des adhérents

-Le marqueur « bio » est prioritaire dans le choix de consommation des actuels adhérents, devant la production et/ou la transformation locale.

Les produits ou services que vous consommez et payés en Galléco sont-ils principalement...

Proportion des citations en %



Qui sont les particuliers ?

Evolution des pratiques de conso.

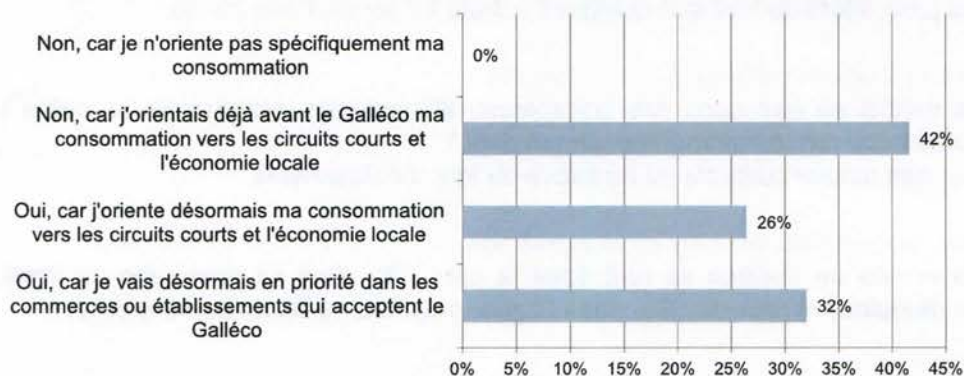
Utiliser le Galléco fait évoluer les pratiques de consommation

-Cet indicateur montre la valeur-ajoutée du Galléco dans la capacité de la monnaie à faire évoluer la consommation de l'utilisateur vers des pratiques plus responsables.

- 58% des utilisateurs ont fait évoluer leur consommation en priorisant les commerces de proximité ou les circuits courts

- Seuls 42% n'ont pas eu à « changer » car orientait déjà leur consommation

Jugez-vous qu'utiliser le Galléco a-fait évoluer vos choix de consommation ?



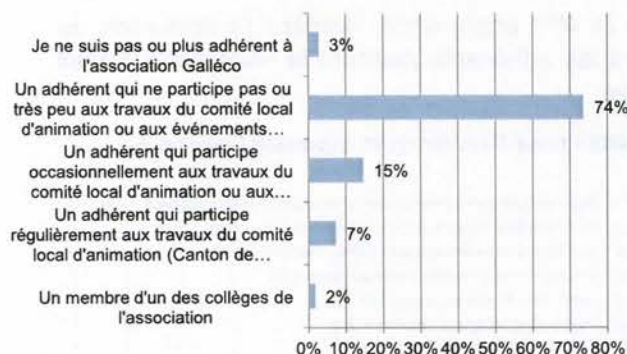
Qui sont les particuliers ?

Quelle mobilisation des participants ?

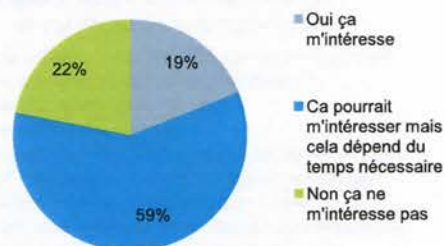
Une faible mobilisation des bénévoles

-75% des adhérents ne participent pas ou très peu au développement du Galléco

Concernant la vie démocratique de l'association, êtes-vous ?



Seriez-vous prêt à jouer un rôle d'ambassadeur autour de vous dans le développement de la monnaie Galléco ?



... mais un potentiel réel

- 19% sont intéressés pour jouer un rôle d'ambassadeur du projet (à inventer)
- ... et 59% pourrait l'être (selon le temps à consacrer)

Qui sont les particuliers ?

Baromètre de la satisfaction

Une satisfaction globale des adhérents au regard du Galléco

X%d'adhérents très ou plutôt satisfaits

93%
Démarche Galléco
dans son ensemble

Satisfaction moindre : le nombre des adhérents pro.
pour dépenses ses Gallécos et l'accessibilité des
points de retrait (pour obtenir les Gallécos)

68%
Nb d'entreprises et de
commerçants

91%
Proximité géo. des
commerçants

89%
Diversité des activités
des commerçants

73%
Points de retrait pour
obtenir des Gallécos

96%
Information donnée aux
adhérents

92%
Information sur la place
du citoyen

Qui sont les particuliers ?

Priorités pour demain

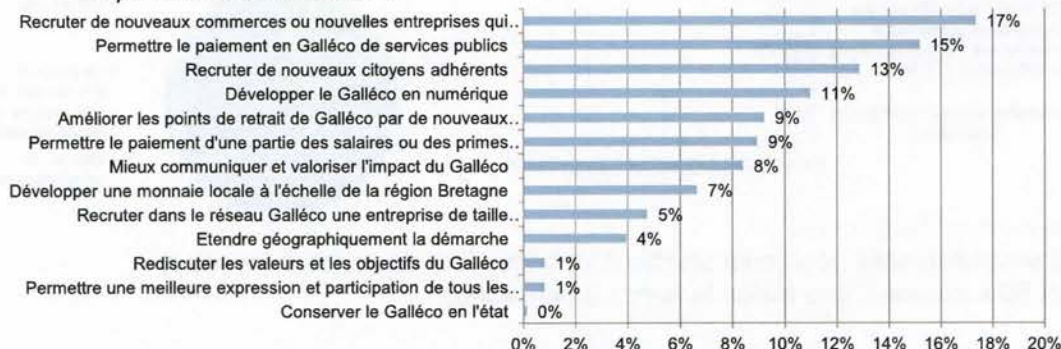
La diffusion comme objectif majeur pour les participants

-30% des occurrences font état d'un objectif large de diffusion : 17% pour le recrutement de nouveaux professionnels et 13% pour le recrutement de nouveaux particuliers adhérents.

- Le développement du numérique n'est que la 4^{ème} occurrence, derrière l'autorisation de paiement des services publics : indirectement les adhérents pointent le nécessaire travail de diffusion auprès des collectivités territoriales.

Quelles seraient selon vous les priorités pour l'avenir de la monnaie Galléco ?

Proportion des citations en %



conseil imaginatif en développement durable
www.auxilia-conseil.com

19

Qui sont les particuliers ?

Portrait des particuliers qui ont arrêté

Quelles seraient selon vous les priorités pour l'avenir de la monnaie Galléco ?

Essoufflement ? Impatience ? Insatisfaction ?

-46 répondants ont arrêté la démarche

- Un décrochage pour l'essentiel en 2015 et 2016 : 65% des personnes déclarant ne plus utiliser le Galléco ont décroché depuis le 2^{ème} semestre 2015 et le début 2016.

- 40% des raisons justifiant l'arrêt ont trait au nombre, à la proximité et la diversité des entreprises adhérentes

- 28% des arrêts seraient dus à la difficulté de retirer des Gallécos. A nouveau, la question du numérique demeure posée *



* Parmi les préconisations formulées par les adhérents, figure en bonne position l'amélioration des points de retrait de Galléco par de nouveaux comptoirs d'échange

conseil imaginatif en développement durable
www.auxilia-conseil.com

20

Qui sont les professionnels?

Y-a-t-il des prédispositions ?

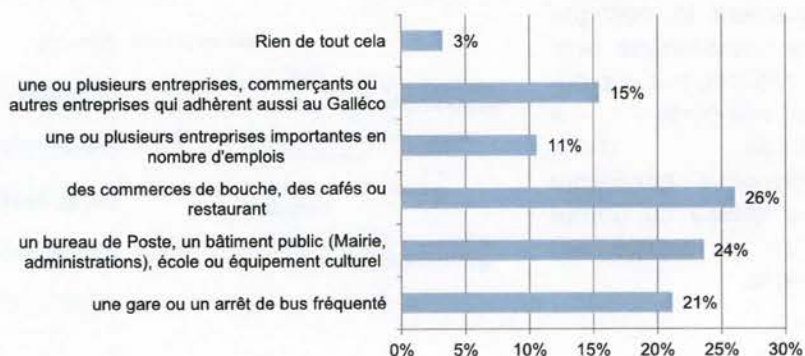
47 professionnels ont répondu à l'enquête (34% de commerces alimentaires, 23% de bars, restaurants)

L'environnement du commerce peut conditionner sa capacité à accepter et à diffuser le Galléco

-Les occurrences ci-dessous précisent l'éco-système favorable pour accepter le Galléco : entreprises importantes en nombre d'emplois, commerces de bouche, équipements publics, arrêt de transport en commun

-Ces critères orientent la politique de démarchage actif à réaliser, par « pied-dans-la-porte » autour d'une entreprise adhérente au réseau ou autour d'un équipement public.

Dans l'environnement géographique proche (voisinage) de votre activité, vous trouvez notamment...



Qui sont les professionnels?

Y-a-t-il des prédispositions ?

47 professionnels ont répondu à l'enquête (34% de commerces alimentaires, 23% de bars, restaurants)

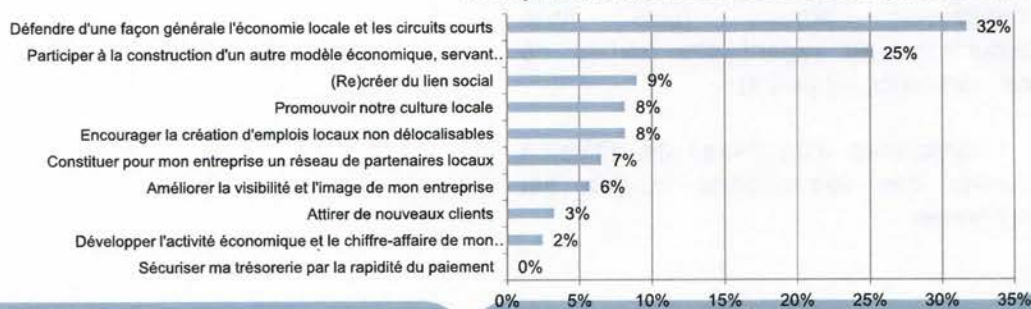
Des professionnels qui recrutent : les 47 professionnels ont 304 salariés (min/max : de 0 à 135 salariés) /// Moyenne : 7 salariés /// Médiane : 1 salarié

Engagés en faveur de l'économie locale

Des engagements en faveur de l'économie locale et responsable, au nom d'un intérêt commun

A noter : en rejoignant le Galléco, les professionnels n'ont pas directement d'objectifs individuels, commerciaux ou financiers (chiffre d'affaires, trésorerie...)

Pourquoi avez-vous ou aviez-vous rejoint le Galléco ?



Qui sont les professionnels?

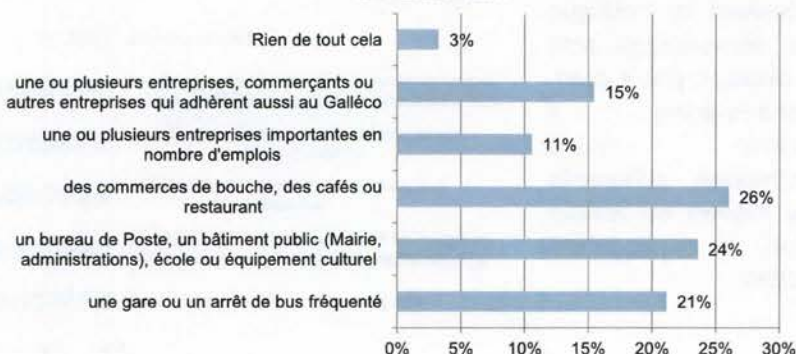
Y-a-t-il des prédispositions ?

L'environnement du commerce peut conditionner sa capacité à accepter et à diffuser le Galléco

-Les occurrences ci-dessous précisent l'éco-système favorable pour accepter le Galléco : entreprises importantes en nombre d'emplois, commerces de bouche, équipements publics, arrêt de transport en commun

-Ces critères orientent la politique de démarchage actif à réaliser, par « pied-dans-la-porte » autour d'une entreprise adhérente au réseau ou autour d'un équipement public.

Dans l'environnement géographique proche (voisinage) de votre activité, vous trouvez notamment...



Qui sont les professionnels?

Des chefs d'entreprises engagés

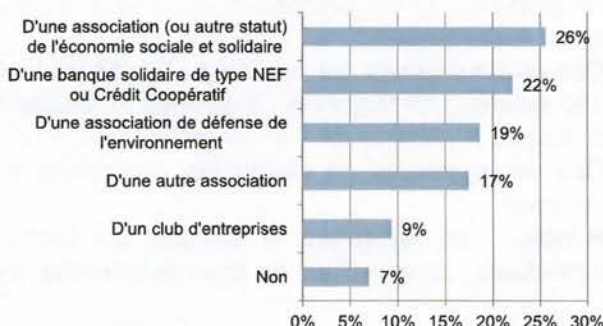
Les associations comme acteurs-relais

-Les chefs d'entreprise engagés dans le Galléco sont aussi engagés dans une autre structure de type associative ou s'engagent financièrement auprès d'une banque solidaire.

-20% des entreprises ont connu le Galléco par l'intermédiaire de l'association à laquelle le chef d'entreprise adhère (plus forte occurrence au regard des leviers de connaissance du projet)

- L'importance d'un travail de diffusion auprès des associations locales est confirmée.

Parallèlement au Galléco, et à titre individuel ou professionnel, êtes-vous membre ?



Qui sont les professionnels?

Les entrées en Galléco ?

Ce que l'entreprise fait de ses Gallécos

-80% des entrées en Gallécos dans les caisses des entreprises se font directement par le paiement du client

- 53% des entreprises, ayant répondu à l'enquête, payent directement leurs fournisseurs en Galléco, seuls 13% des entreprises les redéposent en banque.

Cette proportion appelle une investigation complémentaire de l'association Galléco afin de qualifier les retours en banque. L'évaluation a en effet montré l'importance, de plus en plus forte, des retours en banque.

Cette proportion de paiement direct des fournisseurs en Galléco, si elle est confirmée, montrerait que le retour en banque s'effectue d'abord et avant tout des fournisseurs des commerçants ayant obtenu les Gallécos.

Une part faible en Galléco dans les recettes totales de la structure...

-73% des recettes mensuelles inférieures à 100€ (55% < à 50€)

- Moins de 5% des recettes totales pour 95% des entreprises (seules 2 déclarent entre 5 et 10% du CA)

- Une part qui demeure stable pour 58% ou en augmentation pour 40% d'entre elles

- Une fréquence de paiement : 57% entre 1 et plusieurs achats par semaine, 24% d'1 paiement par mois, 19% pour simplement quelques paiement au cours d'une année

Qui sont les professionnels?

L'impact économique du Galléco ?

Le Galléco ne fait pas évoluer les pratiques des entreprises

-67% des entreprises avaient déjà des pratiques responsables (économie locale, circuits courts) AVANT d'utiliser le Galléco

- 17% des entreprises n'ont pas fait évoluer leur pratique et choix de fournisseurs malgré l'usage du Galléco

- Seules 16% des entreprises ont fait évoluer avec le Galléco leur choix de fournisseurs

Un impact très faible sur les activités économiques

-Le Galléco a eu un impact très peu important ou nul pour 79% des entreprises

**Le Galléco a-t-il eu un impact selon vous
sur votre activité économique ?**



Qui sont les professionnels ?

L'impact économique du Galléco ?

Qu'est ce que le Galléco a apporté à votre entreprise, activité ou commerce ?

Quels impacts réels sur l'activité des entreprises ?

-Trois avantages induits par le Galléco pour l'entreprise : la visibilité et l'image ; le réseau de partenaires ; la clientèle (fidéliser une clientèle, attraction de nouveaux clients).



-Pas d'avantages commerciaux directs.

-A noter : 57% des entreprises n'ont réalisé aucune offre promotionnelle, animations ou actions d'informations en lien avec le Galléco : une piste à développer dans le cadre de l'accompagnement des entreprises.

Qui sont les professionnels ?

Baromètre de la satisfaction

Une satisfaction globale des adhérents au regard du Galléco

X% d'adhérents très ou plutôt satisfaits

82%
Démarche Galléco
dans son ensemble

Une satisfaction dans l'ensemble qui masque des insatisfactions importantes dans la diffusion de la monnaie.

30%
Nb de citoyens

46%
Nb entreprises et
commerçants

59%
Rencontres avec
partenaires, réseau,
liens commerciaux

56%
Possibilité de payer ses
fournisseurs

83%
Possibilité de convertir
ses Gallécos en €

93%
Accompagnement de
l'association Galléco

Qui sont les professionnels ?

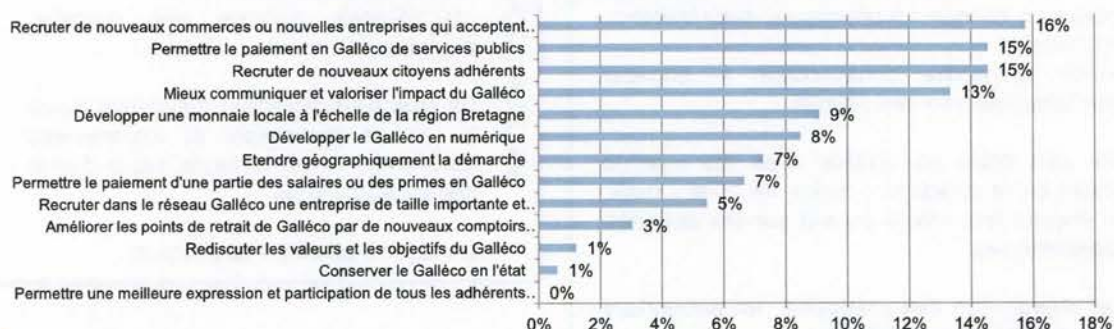
Priorités pour demain

La diffusion comme objectif majeur pour les participants

- Des priorités quasi identiques à celles formulées par les particuliers
- Comme les particuliers, 31% des occurrences font état d'un objectif large de diffusion : (nouveaux professionnels et nouveaux particuliers).
- Le développement du numérique n'est que la 6^{ème} occurrence, les impératifs de communication et de paiement des services publics.

Quelles seraient selon vous les priorités pour l'avenir de la monnaie Galléco ?

Proportion des citations en %



conseil imaginatif en développement durable
www.auxilia-conseil.com

29

Ce que l'enquête nous apprend → Les particuliers

Un Galléco qui correspond globalement aux attentes des adhérents (cf. le BIO) // ils aspirent néanmoins à davantage de diffusion

CARACTERISTIQUES

Les utilisateurs du Galléco ont un revenu faible à moyen : 63% des utilisateurs ont un revenu inférieur à 2000€ net moyen.

Pour la diffusion, le rôle-clé de l'animation terrain (événements animés par l'association ou les bénévoles) et des tiers de confiance (association, entreprises, proches et amis)

Des utilisateurs engagés dans d'autres associations (AMAP, environnement, ESS, etc.) ou auprès d'une banque solidaire

SPECIFICITES

A Rennes

Des Rennais habitant la ville-centre à plus de 71%
Plutôt des jeunes de 25-40 ans

A Redon

Autant d'urbains que de ruraux dans le Pays de Redon
Un âge plus avancé des utilisateurs redonnais

CONSOMMATION

2 motivations différentes :

- La construction d'un modèle de développement alternatif en lien avec la transition écologique
- L'objectif de développer l'économie locale (emplois, financement, commerces et entreprises)

Achats : plutôt entre 10 et 50€ par mois, plutôt > ou = 1 achat par mois, plutôt l'achat de produits alimentaires, des achats d'hyper-proximité

LE BIO privilégié AVANT LE LOCAL

ENGAGEMENTS

Utiliser le Galléco fait évoluer les pratiques de consommation !

En volume, une faible mobilisation des adhérents bénévoles... mais un potentiel réel

Une large satisfaction globale des adhérents au regard du Galléco

La diffusion comme objectif majeur pour les participants // le retrait des Gallécos comme raison pour justifier l'arrêt de la démarche

conseil imaginatif en développement durable
www.auxilia-conseil.com

30

Ce que l'enquête nous apprend → Les professionnels

Une **INSATISFACTION** globale quant à la diffusion du Galléco, une valeur-ajoutée à capitaliser sur la visibilité et le réseau

COMMENT ? Un voisinage qui conditionne l'acceptation du Galléco : entreprises importantes en nombre d'emplois, commerces de bouche, équipements publics, arrêt de transport en commun

Les associations comme acteurs-relais

ENGAGEMENTS Des engagements en faveur de l'économie locale et responsable, au nom d'un intérêt commun

Pas directement d'objectifs individuels, commerciaux ou financiers (chiffre d'affaires, trésorerie...)

IMPACT SOCIO-ECO

Les commerçants payent majoritairement leurs fournisseurs en Gallécos (faibles retours en banque)

→ Le « 2^{ème} niveau » est responsable des retours en banque : fournisseurs, sous-traitants, distributeurs

→ Une démarche commerciale à engager prioritairement vers ces acteurs

Une part faible en Galléco dans les recettes totales de la structure... moins de 100€ / mois, **un impact très faible ou nul sur les activités économiques**

VALEUR AJOUTEE

Trois avantages induits par le Galléco pour l'entreprise :

- la visibilité et l'image ;
- le réseau de partenaires ;
- la clientèle (fidéliser une clientèle, attraction de nouveaux clients).

Un taux d'insatisfaction majoritaire quant au nb de particuliers et d'entreprises adhérentes => un véritable risque d'arrêt des professionnels

Un objectif priorisé = la diffusion

Pas d'évolution des pratiques : les entreprises étaient déjà « responsables »

conseil imagitatif en développement durable
www.auxilia-conseil.com

31

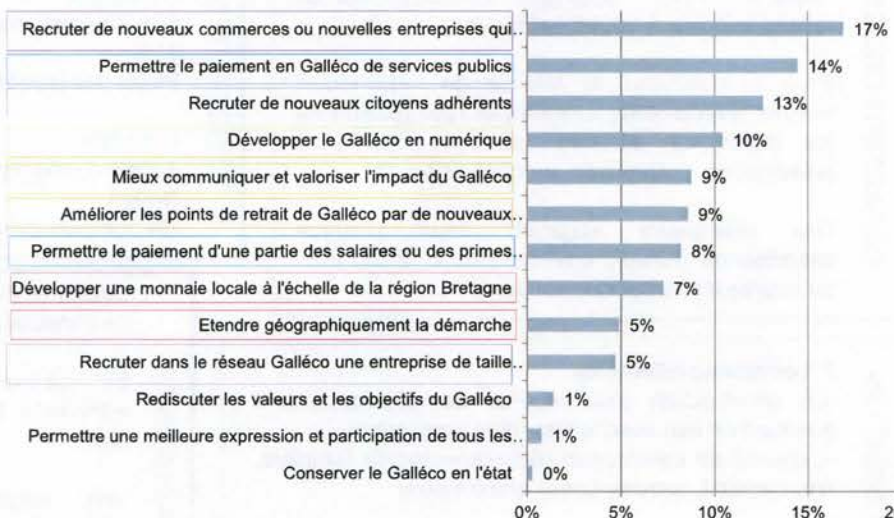
Ce que l'enquête nous apprend → Les priorités pour demain

A la question, « Quelles seraient selon vous les priorités pour l'avenir de la monnaie Galléco ? », les répondants avaient la possibilité de retenir 5 propositions. 1064 occurrences ont été priorisées par l'ensemble des répondants (particuliers, professionnels, utilisateurs encore aujourd'hui du Galléco ou l'ayant abandonné).

0,3% des répondants proposent de conserver le Galléco en l'état

Des changements dans le développement du Galléco sont nécessaires et demandés.

1. L'amélioration de diffusion, c'est 35% des suffrages
2. Le paiement de SP en Galléco, primes, salaires, 22%
3. Améliorer l'accès à la monnaie (points de retrait et numérique), 19%
4. Etendre (régionalement ?) la démarche, 12%
5. Mieux communiquer et valoriser, 9%



5 types d'actions se dégagent des priorités des adhérents !

conseil imagitatif en développement durable
www.auxilia-conseil.com

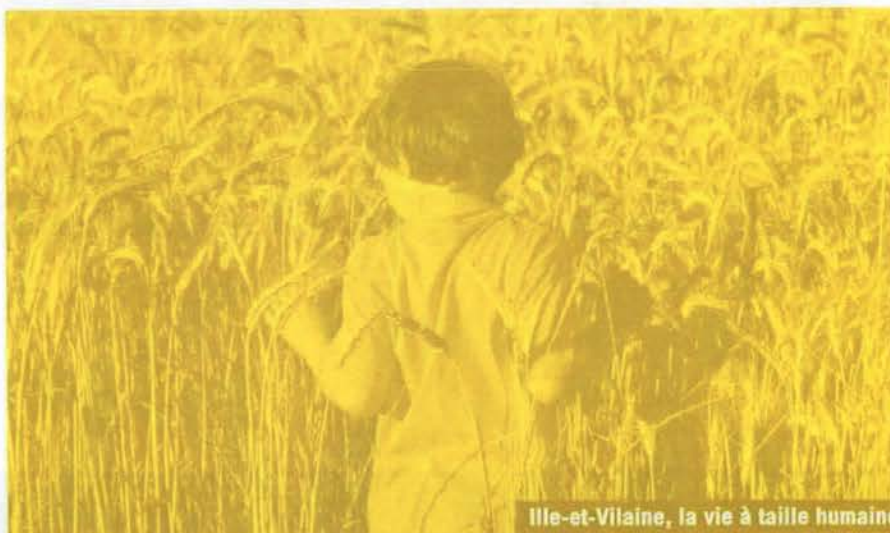
32

8

Nos préconisations

0,5
Gall&co

*La monnaie solidaire
de l'Ille-et-Vilaine*



Ille-et-Vilaine, la vie à taille humaine

Nos préconisations

Nos parti-pris

1/2

Le 1^{er} des parti-pris, c'est de ne pas en avoir

Nous nous permettons d'étudier toutes les solutions possibles ou souhaitables, notamment en matière de financement et de gouvernance, quitte à inventer des solutions qui n'existent pas encore dans l'écosystème national des Monnaies Locales Complémentaires (MLC).

Ecoute et compréhension des apports de chacun // Légitimité de la perception de chaque acteur

Une série complémentaire d'entretiens, avec des adhérents utilisateurs du Galléco et des partenaires, très investis ou moins investis dans le projet, a été réalisée. L'objectif était de prendre le temps d'écouter l'opinion des premiers intéressés, de les comprendre et de tester avec eux les préconisations imaginées. A nouveau, l'évaluation (et les préconisations complémentaires au livrable), doit donc être vue comme une procédure rationnelle et normale, qui ne récompense ni de distribue de mauvais points.

Priorité à l'exigence de proximité...

L'évaluation a conclu sur la valeur-ajoutée du Galléco comme outil propice au développement des circuits courts (alimentaires d'abord, mais d'une façon générale en lien avec la transition écologique des territoires). Nos préconisations assument la nécessité d'une reterritorialisation de la monnaie, avec les collectivités locales et l'ensemble des partenaires socio-économiques, peu ou pas mobilisés jusqu'à présent dans le projet.

Nos préconisations

Nos parti-pris

2/2

... sans se fermer aux inspirations extérieures

Evidemment, cet impératif de reterritorialisation ne doit pas faire oublier l'importance des influences externes, tant à l'échelle régionale (mouvement de fond en Bretagne, constitution de communautés d'intérêt commun) qu'à l'échelle nationale (le Galléco peut bénéficier du retour d'expériences de monnaies nouvelles). Des perspectives de mutualisation sont à affirmer à clairement à l'échelle régionale (carte Korrigo, Sonantes par intérêt commun, voire l'Eusko, au nom d'une capacité d'action plus rapide sur des sujets foncièrement complexes comme le numérique)

Le Galléco comme outil d'innovation sociale

Nous exploitons directement dans ces préconisations la valeur-ajoutée première du Galléco qui est sa propension à répondre aux besoins fondamentaux des habitants (se loger, se nourrir, se soigner, se déplacer, se cultiver). Comme l'a montrée l'évaluation le Galléco est au service de la résilience des territoires fragilisés par le phénomène d'hyper-métropolisation engagée depuis plusieurs années, à savoir les territoires ruraux et peu denses et les quartiers populaires.

Nos préconisations

Un réflexion nationale qui s'accélère

Un débat porté à l'Assemblée Nationale

3 amendements à la Loi Sapin 2 [sur la transparence, la lutte contre la corruption, et la modernisation de la vie économique] ont été défendus par Mme Khirouni (députée de Meurthe-et-Moselle) puis retirés :

- Permettre aux collectivités de verser une partie des aides financières et de percevoir une partie de leurs recettes non fiscales en monnaie locale complémentaire.
- Permettre aux collectivités de décider sur délibération de l'assemblée, du versement d'une partie des indemnités de fonction des élus volontaires en monnaie locale.
- Permettre aux collectivités de reverser, par subventions ou aides, des revenus émis en titre de monnaie locale sans passer par une conversion systématique et redondante en euros.

Une deuxième proposition reprenant la proposition d'expérimentation devrait être faite pour la deuxième lecture

Bientôt une monnaie régionale ?

Hervé Morin souhaite créer une monnaie régionale pour la Normandie d'ici 2018 afin de développer l'économie locale, les circuits courts et les démarches de développement durable sur le territoire. Pour le moment, les contours de la monnaie restent encore flous et des questions se posent sur la capacité à mobiliser les citoyens autour d'une monnaie mise en œuvre par une collectivité locale, qui plus est à cette échelle. Ce serait une première



Alternatives économiques
HS juin 2016 sur les MLC



Tour de France des
alternatives monétaires
2016 Mouvement SOL

Nos préconisations

Regard sur la stratégie de l'association

Stratégie 2017-2020 de l'association votée en AG le 9/6/16

Des objectifs qui vont dans le bon sens... mais des objectifs déjà fixés depuis la création du projet (comme le numérique)...

Une monnaie numérique mutualisée

- Vers une monnaie régionale (mutualisation avec autres monnaies)
- Outils visés : Eusko

Un « possible » soutien du Conseil Régional, de Rennes Métropole, de la CRESS ? Difficile en l'état (cf. entretiens)

Un outil de financement des projets de territoire

- Utiliser le fonds de réserve pour soutenir des projets locaux (cf. modèle de l'Eusko)
- Des partenaires pressentis : Présol...

En l'état, un projet éloigné de la structuration de l'Eusko, adossé à une structure de capital-risque. Qui pour garantir le fonds de réserve ??

Une monnaie pédagogique et inclusive

- Une monnaie utilisée par les écoles, étudiants et dans les dispositifs de politique locale

Des objectifs et moyens de diffusion du Galléco auprès des citoyens ET des professionnels peu abordés. Les collectivités doivent être impliquées

Un décalage de représentation entre les bonnes volontés de l'association et les réalités de son développement

- Le modèle de financement visé n'est pas développé par la stratégie. Quel financement pour 2017 ?
- Quel développement opérationnel compte-tenu des partenariats et du financement incertain des parties prenantes
- Un objectif de diffusion partiellement abordé (l'outil – le numérique – ne peut garantir à lui seul une diffusion large sans évolution de la gouvernance)
- Des citoyens adhérents globalement très satisfaits de l'association en l'état // un décalage de perception et d'ambition ?

Nos préconisations

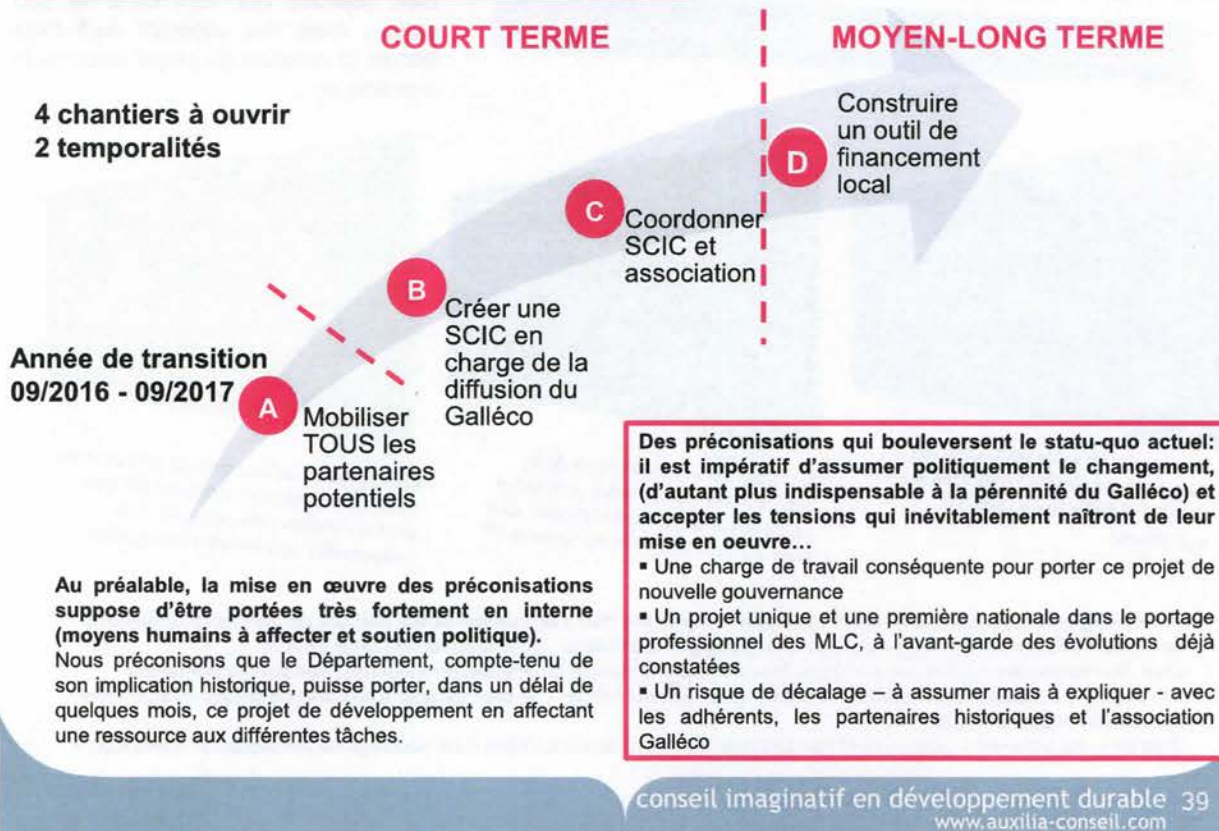
Une ambition, trois défis

Le succès majeur de l'Eusko (qui démontre qu'une diffusion large et appropriée est possible) et l'agilité des nouvelles monnaies créées en 2015 telles que Sonantes, Stück, Gonette (qui font de l'ombre au Galléco hyper-subsventionné) rendent l'invention d'un nouveau modèle de développement d'autant plus urgent.



Les trois DEFIS ci-contre sont autant de conditions indispensables à remplir pour envisager de (re)donner un nouveau souffle au Galléco et construire un modèle efficace en terme de diffusion, pérenne dans le temps et partagé avec l'ensemble des partenaires.

1. Une vision, une gouvernance



1. Une vision, une gouvernance

Additif suite à la réunion du comité de pilotage de présentation des préconisations :

A ce jour, et au regard de la loi NOTRe, il est bien confirmé que les départements peuvent entrer au capital d'une SCIC sans restriction selon la direction générale des collectivités locales, à condition que les statuts de la SCIC soient en cohérence avec les compétences du Conseil départemental (source : confédération générale des SCOP)

Le code général des collectivités territoriales interdit aux collectivités toute participation dans le capital d'une société commerciale (article L. 2253-1 pour les communes et leurs groupements et L3231-6 pour les départements). Ce principe connaît plusieurs exceptions.

Ainsi, une telle participation peut être autorisée par décret en Conseil d'État. Le décret paru le 18 juin 2016 en précise les conditions.

La loi n° 2015-992 du 17 août 2015 relative à la transition énergétique pour la croissance verte a, en outre, permis la participation des collectivités aux sociétés dont l'objet social est la production d'énergies renouvelables.

Par ailleurs, aux termes du premier alinéa de l'article 19 de la loi n° 47-1775 du 10 septembre 1947 portant statut de la coopération notamment modifiée par la loi ESS du 31 juillet 2014 :

« Peut être associé d'une société coopérative d'intérêt collectif toute personne physique ou morale qui contribue par tout moyen à l'activité de la coopérative, notamment toute personne productrice de biens ou de services, tout salarié de la coopérative, toute personne qui bénéficie habituellement, à titre gratuit ou onéreux, des activités de la coopérative, toute personne physique souhaitant participer bénévolement à son activité ou toute personne publique. (...) Les collectivités territoriales, leurs groupements et les établissements publics territoriaux peuvent détenir ensemble jusqu'à 50 % du capital de chacune des sociétés coopératives d'intérêt collectif ».

Il en ressort que la loi modifiée du 10 septembre 1947 entérine la possibilité pour les communes, leurs groupements et les départements de participer au capital d'une SCIC.

Il résulte des développements précédents que les collectivités locales peuvent, par exception au principe posé par le CGCT, d'ores et déjà participer au capital d'une SCIC. Ainsi, une modification législative du CGCT en ce sens ne semble, en pratique, pas nécessaire.

Une précision supplémentaire pourra être apportée en annexe de l'instruction gouvernementale du 22 décembre 2015 précisant le nouveau régime des interventions économiques des collectivités locales.

1. Une vision, une gouvernance

Réflexions du
COPIL 11/07/2016

Année de transition 2016-2017

Engager la transition avec le projet de l'association Sept 2016 – sept 2017

▪ Mobiliser **Rennes Métropole** en amont pour l'informer de la position du CD35 (prendre le temps de réunir tous les partenaires sur le projet du numérique), ainsi que le **Conseil Régional** (mobiliser les 3 élus au développement économique, au numérique et à l'innovation sociale)

Des intérêts partagés : la mutualisation des outils numériques (avec Sonantes ?), une offre de services BtoB, une plateforme régionale

▪ Officialiser la position du CD35 en demandant l'évolution des statuts de l'association (retrait du CD35 de la gouvernance) et en réaffectant le soutien financier (maintien de l'enveloppe en global mais réallocation 50% en financement de l'association et 50% pour la prise en charge d'1 ETP

▪ Diviser de moitié le financement accordé par le Département en orientant l'association vers le maintien d'1 ETP salarié pour l'animation et la dynamique citoyenne

▪ L'autre moitié de l'enveloppe budgétaire est accordée à la prise en charge (en interne ou mis à disposition) d'1 ETP en charge de la préparation de l'évolution de la structure porteuse du Galléco et la construction d'un modèle de développement professionnel.

Parmi ces missions :

- Mobiliser une communauté d'intérêt commun d'acteurs publics (collectivités et partenaires institutionnels) et privés (têtes de réseaux, associations, entreprises) : argumentaires et entretiens individualisés [partage de la finalité d'un développement socio-économique endogène]

L'ambition de la fiche de poste de cet ETP (mobilisation d'acteurs dont politiques, relationnel, négociation, etc.) peut supposer la mobilisation de plusieurs personnes.

- Mobiliser les partenaires autour du projet numérique : réunir autour de la table des représentants de Sonantes, du réseau French Tech, etc.

- Poursuivre et développer l'animation du réseau des professionnels adhérents au

Galléco

conseil imaginatif en développement durable
www.auxilia-conseil.com

41

1. Une vision, une gouvernance

COURT TERME

La mobilisation des partenaires

A - Mobiliser TOUS les partenaires potentiels 1/2

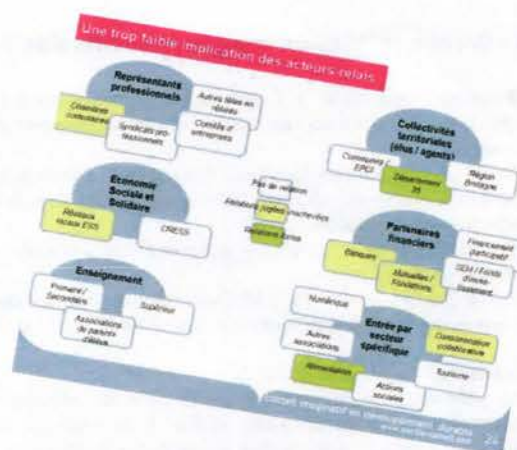
▪ Identifier précisément (et nommer par un interlocuteur) tous les partenaires directs et indirects, actuels et potentiels, du projet (cf. les « collègues » identifiés dans l'évaluation)

▪ Construire un argumentaire individualisé, spécifique à chacun des partenaires, pour les convaincre d'adhérer au projet aux côtés du Département.

Le réseau des collectivités est à engager en priorité en s'appuyant prioritairement sur les terrains évidents (Rennes Métropole, CC Pays de Redon.) mais aussi les EPCI moteurs dans des actions de transition (CC Val d'Ille)

▪ Aller-vers les partenaires (entretiens individualisés) et organiser un temps fort d'engagement avec l'ensemble des partenaires

▪ Une vision partagée au nom de l'intérêt commun



Orienter la consommation des usagers demeure l'objectif de l'association bénévole
Redévelopper l'économie locale est l'intérêt commun, il est l'objectif de la SCIC

conseil imaginatif en développement durable
www.auxilia-conseil.com

42

1. Une vision, une gouvernance

COURT TERME

La mobilisation des partenaires

A - Mobiliser TOUS les partenaires potentiels 2/2

▪ Initier un groupe de travail avec le Conseil Régional pour l'impliquer dans les choix à prendre
La réussite du développement du Galléco passe par une mobilisation efficace du Conseil Régional.
Cette mobilisation ne présuppose pas nécessairement un soutien financier à court terme et ne doit pas tendre à réinstitutionnaliser la démarche au profit de l'administration régionale.

Néanmoins, les développements futurs (gouvernance, numérique, rapprochement entre les monnaies bretonnes, compétence de la collectivité en matière de développement économique) rendent plus que jamais nécessaires le relai de la Région.

Une mobilisation active des 3 élus de la Région directement concernés est à réaliser sur cette question (réunion de travail) : Numérique, Développement économique, Innovation sociale. Il s'agira en effet de leur présenter les valeurs clés du Galléco et la communauté d'intérêt commun à défendre régionalement.

IMPORTANT : Mathieu Theurier, élu ESS de Rennes Métropole, est parvenu à sensibiliser ses collègues élus en invoquant la valeur ajoutée de la MLC au nom de la résilience économique locale.

Argument plus efficace que le modèle économique alternatif / DD / exemplarité...

Ce retour conforte le rôle de la MLC pour couvrir les besoins primaires des habitants et la réponse des territoires à ces besoins

1. Une vision, une gouvernance

Une SCIC au nom de l'intérêt commun

1/3

B - Créer une SCIC en charge de la diffusion du Galléco

▪ **Pourquoi une SCIC ?** Cette forme correspond à l'objectif de diffusion du Galléco au nom d'une communauté d'intérêt commun.

- Parce que cette forme facilite un financement croisé public-privé
- Car chaque acteur a sa place définie (et sa part) dans le financement comme dans le fonctionnement
- Car l'autonomie démocratique est préservée: personne n'a de minorité de blocage
- Parce que la diffusion de la MLC est l'objectif premier des adhérents et que la gouvernance actuelle n'a pas pu la diffuser largement

▪ Quels avantages à la SCIC ?

Les adhérents de l'association militent pour la création d'un modèle économique plus responsable grâce à la diffusion du MLC => l'invention d'un nouveau modèle économique à travers la SCIC traduit dans les faits l'ambition de l'association et des adhérents.

L'objet de la SCIC répond parfaitement à la finalité du Galléco à savoir « fournir des biens ou des services d'intérêt collectif qui présentent un caractère d'utilité sociale ».

Des citoyens, représentés par l'association, qui trouvent leur place dans la gouvernance de la SCIC // une crédibilité économique qui rassurera les partenaires institutionnels, collectivités et entreprises.

La loi sur l'ESS, votée le 31 juillet 2014, permet aux collectivités territoriales et à leurs groupements de détenir jusqu'à 50 % du capital d'une Scic (contre 20% auparavant).

Éléments constitutifs	Caractéristiques
Forme	Société coopérative et participative constituée sous forme de SARL ou de SA à capital variable
Objet	Fournir des biens ou des services d'intérêt collectif qui présentent un caractère d'utilité sociale
Capital	Société SA ou SARL à capital variable Pas de capital minimum Entrée des collectivités à hauteur de 50 %
Associés	Sociétariat hétérogène Les salariés de la coopérative Les bénéficiaires des biens et services de la coopérative (ex : les entreprises, les adhérents) D'autres types d'associés, personnes physiques ou morales de droit privé ou de droit public, contribuant à l'activité de la coopérative

1. Une vision, une gouvernance

Une SCIC au nom de l'intérêt commun

2/3

B - Créer une SCIC en charge de la diffusion du Galléco

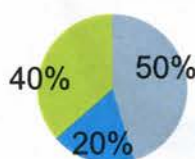
▪ Quels associés dans la SCIC ?

- Les utilisateurs citoyens, représentés par l'association citoyenne Galléco (à laquelle ils cotisent)
- Les entreprises utilisatrices du Galléco (les professionnels cotisent à la SCIC)
- Les collectivités partenaires (Région, CD35, EPCI, communes)
- Les autres partenaires (têtes de réseaux, fondations, autres entreprises, autres associations, etc.)

▪ Quel budget ? [modélisation donnée à titre indicatif sur la base des plans de financements des MLC nouvellement créées]

Budget estimatif nécessaire annuel : 250 à 300K€

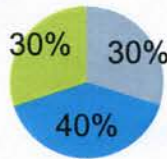
A court terme [année n
- création de la SCIC]



Type de financement

- Collectivités
- Autofinancement
- Privé

A moyen terme [année n+3]



Année n+3 : Développement de la part autofinancée par une diffusion large du Galléco (cotisations, frais de conversion) et par les recettes de missions de prestations pour les acteurs locaux (circuits courts, développement économique local, etc.)

Eléments constitutifs	Caractéristiques
Fonctionnement	Assemblée Générale : 1 associé = 1 voix Possibilité de regroupement d'associés en collèges (à prévoir dans les statuts) Dirigé par un ou plusieurs dirigeants votés à l'AG
Excédents	Société peut faire des bénéfices Avantages pour conclure des contrats et partenariats Crédibilité économique Au minimum, 57,50 % du résultat sont affectés à la constitution de réserves impartageables pour le fonctionnement de la société Le solde est affecté à la rémunération plafonnée des parts sociales après déduction des éventuelles aides publiques et associatives

conseil imaginatif en développement durable
www.auxilia-conseil.com

45

1. Une vision, une gouvernance

Une SCIC au nom de l'intérêt commun

3/3

B - Créer une SCIC en charge de la diffusion du Galléco

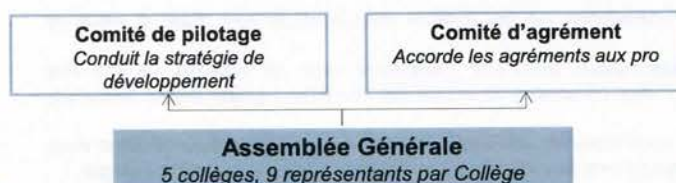
▪ Quelle gouvernance ?

- Une **Assemblée Générale** (=Conseil d'administration) avec 5 Collèges (et 9 membres par collège)

- x Utilisateurs citoyens (représentés par l'association Galléco)
- x Utilisateurs professionnels
- x Collectivités
- x Partenaires
- x Représentants des « Valeurs fondatrices » (acteurs historiques)

- L'AG élit un **comité de pilotage** (2 membres par collège)

- L'AG élit un **comité d'agrément** (2 membres par collège) pour accorder les agréments aux utilisateurs professionnels



Eléments constitutifs	Caractéristiques
Gouvernance	Chaque associé a une voix Les associés peuvent entrer et sortir facilement de la société par voie d'apport ou de remboursement par la coopérative de leur apport
Collectivités	Les collectivités peuvent être associées Possibilité d'apports en équipement, matériel, personnel... Peut recevoir des subventions des collectivités Une collectivité associée peut donner des subventions
Imposition et contrat de travail	Soumise à l'IS... les sommes affectées aux réserves impartageables sont déduites de l'assiette de calcul de l'IS Le dirigeant a un contrat de travail. Tous les salariés ne doivent pas être associés

conseil imaginatif en développement durable
www.auxilia-conseil.com

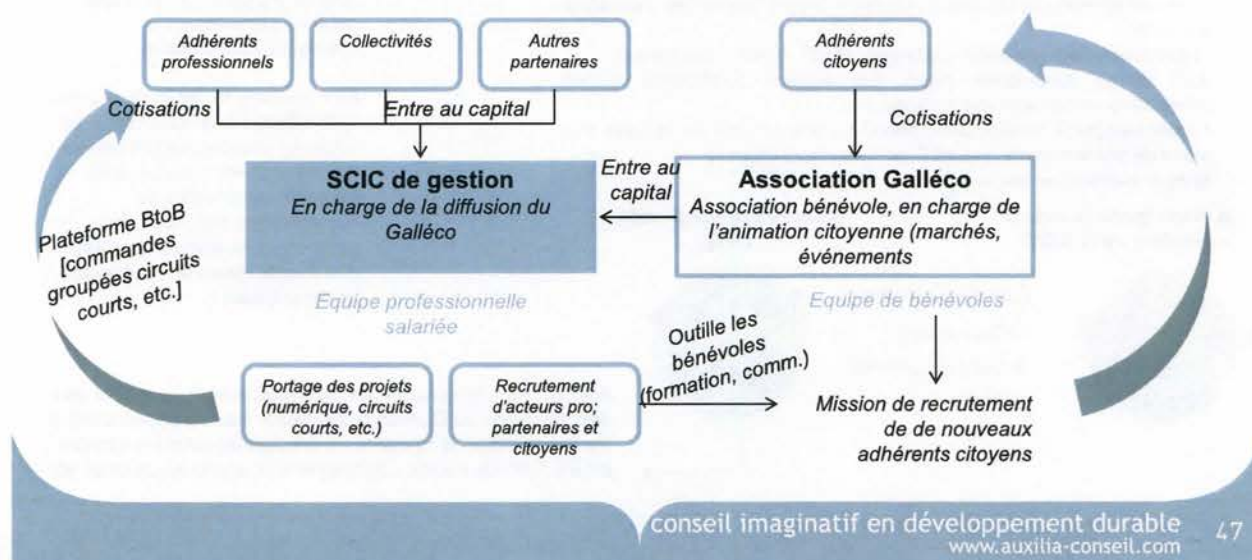
46

Partage des rôles SCIC et asso

1/7

C – Coordonner SCIC et association

Une professionnalisation de la diffusion du Galléco est possible par la création de la SCIC sans « déposséder » l'association de sa raison d'être et de sa finalité première (l'animation citoyenne, bénévole et militante) tout en l'impliquant activement dans les choix et la gouvernance collégiale



Partage des rôles SCIC et asso

2/7

C – Coordonner SCIC et association

■ Un partage des fonctions entre SCIC et association

La SCIC a pour objectif la diffusion professionnelle du projet (recrutement de nouveaux adhérents et portage des projets de développement)

L'association est quant à elle centrée sur une fonction d'animation citoyenne et de recrutement de nouveaux citoyens adhérents

■ Un recul des fonctions de l'association ?

Oui, en apparence, car l'association ne pilote plus seule le développement du Galléco (elle ne délivrera plus seule les agréments aux acteurs pro par exemple)

NON en réalité, car

-Le projet met l'accent sur la mobilisation effective de tous les acteurs locaux (pro, partenaires, collectivités et citoyens), vœu souhaité par l'association

-Le projet en l'état permet la réalisation opérationnelle de la stratégie 2017-2020 développée par l'association, ce que son périmètre, sa diffusion actuelle et ses relations avec les acteurs institutionnels, ne permettent pas d'envisager à court terme.

-le projet propose de recentrer les fonctions de l'association sur les finalités premières de son objet, à savoir la mobilisation des citoyens

-le bénévole revient au cœur du portage de l'association, avec une nécessaire mise en capacité de son rôle d'ambassadeur (acteur-relais) auprès des proches, des commerçants et sur les animations grand public (marchés, événements, etc.)

- l'association par son entrée au capital de la SCIC représente les adhérents et conserve sa capacité de décision dans les développements du Galléco (représentants du collège citoyens identiques en nombre avec chaque autre collège)

-Un collège spécifique « représentants des valeurs fondatrices » est à constituer afin d'être les garants des objectifs du projet à l'origine, et pour supprimer le risque de valeurs remises en cause à terme.

1. Une vision, une gouvernance

COURT TERME

Partage des rôles SCIC et asso

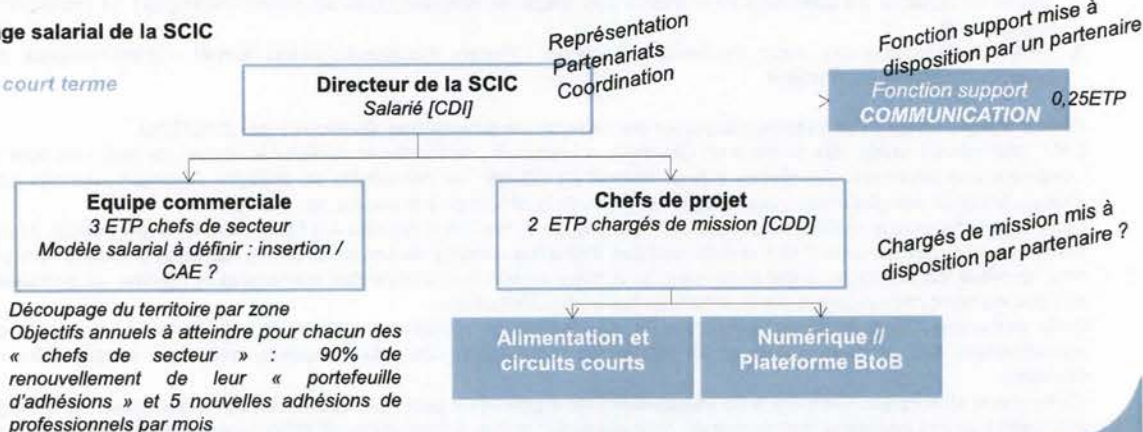
C – Coordonner SCIC et association 3/7

■ Evolution préconisée de la gouvernance de l'association

- Elle demande un statut d'intérêt général (défiscaliser les dons)
- Elle redevient entièrement bénévole
- Le Département quitte la gouvernance de l'association (n'est plus membre de droit),
- Le Département réaffecte son soutien financier de l'association vers la SCIC
- Le Département accorde une subvention à l'association Galléco (niveau à évaluer égal aux autres associations)

■ Portage salarial de la SCIC

6 ETP court terme



conseil imaginatif en développement durable
www.auxilia-conseil.com

49

1. Une vision, une gouvernance

COURT TERME

Partage des rôles SCIC et asso

4/7

C – Coordonner SCIC et association

■ Portage salarial de la SCIC (suite)

-Fiche de poste Chargé de mission Alimentation et circuits courts

Cet ETP touchera les producteurs agricoles du territoire de différentes manières :

1. Il remontera des filières d'approvisionnement des commerçants et restaurateurs déjà adhérents au Galléco pour encourager leurs fournisseurs, s'ils sont locaux, à mettre en œuvre, via l'utilisation du Galléco, des pratiques plus respectueuses de l'environnement. Cette action se fera sous la forme de visites individuelles.
2. Il identifiera et accompagnera les producteurs locaux du territoire désirant s'engager dans le réseau Galléco, par des visites individuelles ou collectives, en s'appuyant notamment sur nos partenaires, sur les organisations professionnelles de l'agriculture, sur la chambre d'agriculture...
3. Il développera le Galléco au sein des plates-formes de groupement d'achats alimentaires locaux.
4. Il travaillera avec les collectivités pour la structuration d'une politique alimentaire locale [restauration collective, offre de production agricole, transformation locale, demande locale]
5. Il travaillera avec le Département d'Ille-et-Vilaine sur le développement de la mission de Bouclier rural en lien avec le maintien du dernier de commerce de proximité

Actualité : lancement par le Secrétaire d'État chargée du Commerce, de l'Artisanat, de la Consommation et de l'Economie sociale et solidaire la charte des Circuits courts économiques et solidaires (CCES), portée par le Labo de l'ESS.
La MLC en support. Demande d'expérimentation à l'échelle du Département en sollicitant le Labo de l'ESS

Valeur-ajoutée pour les professionnels

Démarche en réseau, commandes groupées, visibilité, etc.

Valeur-ajoutée pour les collectivités

Expertise Alimentation mise à disposition des communes et des EPCI (focus circuits courts dans les cahiers des charges de la restauration scolaire // en lien avec le paiement du SP en Galléco ?)

conseil imaginatif en développement durable
www.auxilia-conseil.com

50

Partage des rôles SCIC et asso

5/7

C – Coordonner SCIC et association

•Une mission transversale : outiller les bénévoles de l'association pour en faire des ambassadeurs

Constat : des bénévoles à ce jour sous-utilisés par rapport aux autres MLC (en nb d'heures annuelles)

Proposition :

- 1) Former tous les adhérents aux enjeux de la MLC et aux fonctions primaires couvertes par le Galléco (kit adhérents, plénière annuelle, focus groupe)
- 2) Mettre en capacité les adhérents pour animer des temps de diffusion (prise de parole, techniques de communication engageante)
- 3) Mettre à disposition des outils d'échange en interne : Forum, Facebook (groupe fermé), Trello/Framapad, Lettre bénévoles actifs hebdomadaire

Retour d'expérience : l'animation citoyenne du collectif Jardinons nos Territoires par CALITOM

CALITOM, service public des déchets en Charente, a constitué, de former et d'animer le réseau de jardiniers bénévoles "Jardinons nos territoires". Ce réseau a pour objectif de diffuser sur l'ensemble du territoire départemental des actions d'animation et de sensibilisation grand public en lien avec la réduction à la source des déchets.

Cette démarche unique mobilise à ce jour une centaine de Volon'Terres répartis sur l'ensemble du département. Ils seront formés au jardinage au naturel et à la réduction des déchets à compter de janvier 2015. En parallèle, le réseau sera animé pour favoriser les échanges entre bénévoles, la communication des actions des menées et la montée en compétences afin que les bénévoles puissent par eux-mêmes porter des animations.

Cette démarche croise missions techniques et d'animation en matière de gestion des déchets, de demande et de comportement des consommateurs et en termes de mobilisation des acteurs locaux, dans une logique d'économie circulaire.

Cette vision stratégique s'associe à un engagement sans précédent pour l'animation des territoires ruraux en s'éloignant des standards des politiques territoriales qui menacent bien souvent l'institutionnalisation du développement durable et qui l'éloignent paradoxalement des acteurs locaux et des habitants citoyens.

conseil imaginaire en développement durable
www.auxilia-conseil.com

51

Partage des rôles SCIC et asso

6/7

C – Coordonner SCIC et association

Retour d'expérience : l'animation citoyenne du collectif Jardinons nos Territoires par CALITOM (suite)

Le principe de **co-construction ascendante** investit les Volon'Terres de la capacité propre de dessiner les contours de l'opération en leur confiant la gestion et l'avenir du réseau.

Un engagement qui consacre et valorise avant tout la **passion** des bénévoles en en faisant des ambassadeurs du service public, des acteurs-relais : les connexions sont en effet facilitées par le lien qui unit les bénévoles, à savoir leur amour des jardins, de la nature et de la naturalité. Par ce lien très fort et par cette porte d'entrée que représente le jardin, le message de sensibilisation en faveur de la consommation locale et de saison, le emploi, la lutte contre le gaspillage, la réduction d'usage des produits dangereux, etc. prend tout son sens : les bénévoles comprennent alors le sens et l'impact de leur engagement, bien plus aisément qu'en multipliant les injonctions descendantes prônant la réduction des déchets ou le développement durable en général.



conseil imaginaire en développement durable
www.auxilia-conseil.com

52

1. Une vision, une gouvernance

COURT TERME

Partage des rôles SCIC et asso

7/7

C – Coordonner SCIC et association

Stratégie de diffusion tâche d'huile : 4 leviers d'action complémentaires

Stratégie de comm. NTIC (rappel de la visibilité de la Gonette)

NL mensuelles Site web (~120 vues / jour)
Facebook (4 500 fans) Twitter (800 abonnés)
Chaîne Youtube (stockage vidéos + live pour conférences) Evénements/ festivals/ conférences
Flyers chez les partenaires pro

FOURNISSEURS

Remonter des filières d'approvisionnement et des fournisseurs des professionnels déjà adhérents au Galléco

RESEAUX

Se rapprocher des têtes de réseaux et associations pour une diffusion à leurs partenaires ou adhérents

Têtes de réseaux (cf la carto des acteurs identifiés dans l'évaluation) => diffusion aux membres

Associations locales=> diffusion aux adhérents

MICRO-

A l'échelle communale (où des professionnels ET des citoyens sont adhérents)

-Autour des commerces déjà adhérents

- Autour du TC et des équipements publics

-Autour des principaux employeurs

- Collectivités : commune et EPCI

-Associations présentes sur la communes

- Présentation à faire à l'école + diffusion à l'asso. De parents d'élève

MACRO-

A l'échelle départementale

-« Ouvrir » de nouveaux territoires => aller-vers les collectivités qui s'engagent fortement sur des projets de TRANSITION, ex : CC Val d'Ille)

- Engager prioritairement un rapprochement actif vers la Maillette [Pays de Rance-Dinan, 5000 maillettes en circulation (lancement en 2014) 100 utilisateurs particuliers environ, 50 entreprises

conseil imaginatif en développement durable
www.auxilia-conseil.com

53

1. Une vision, une gouvernance

MOYEN LONG TERME

Financer l'économie locale

1/2

D – Construire un outil de financement local

▪ **Introduire des frais de conversion de 5%** [levier d'actions à instituer une fois que le réseau est pleinement structuré et la MLC « suffisamment attractive »]

A long terme : **non-convertibilité** de la monnaie, yc pour les professionnels membres de la plateforme BtoB

▪ **Structurer un partenariat entre la SCIC et une société de capital risque, pour faire du Galléco un outil de financement local, tout en garantissant la sécurité du fonds de réserve.**

Les euros récoltés sont conservés sur un compte en banque et constituent le fonds de réserve. Ce fonds de réserve est placé auprès du Crédit Coopératif. Une convention de partenariat est à envisager avec une société de capital risque pour le développement économique et solidaire en Région Bretagne pour créer un « fonds d'investissement » pour le financement de projets structurants locaux en phase avec les objectifs du Galléco.



La société de capital risque Bretagne Capital Solidaire correspond à ce besoin d'un partenaire susceptible d'accompagner les acteurs professionnels locaux.

Société de capital-risque régionale créée en 2001 et 2ème initiative en France, Bretagne Capital Solidaire (B.C.S.) est née de la volonté partagée d'acteurs bretons (Conseil régional de Bretagne, Caisse des Dépôts et Consignations, Bretagne Active, acteurs bancaires régionaux et de l'économie sociale et solidaire...),

B.C.S soutient les TPE/PME en renforçant les fonds propres de l'entreprise par :

Des prises de participation au capital minoritaires et une avance en compte courant d'associé sans caution, ni garantie

Un accompagnement dans le cadre d'un accord de suivi et d'informations, et par la mise en relation auprès d'autres acteurs.

conseil imaginatif en développement durable
www.auxilia-conseil.com

54

D – Construire un outil de financement local

•Financement des associations locales 3% sur les 5% de frais de reconversion

Préconisation de prendre au compte du Galléco la technique du « pied dans la porte » développée par l'Eusko pour accompagner sa diffusion

Rappel de l'action de l'Eusko

Ce financement local se double en effet d'un processus d'implication attractive vers de futurs adhérents associatifs. Lors de toute (re)conversion d'euskos en euros par des professionnels, 5% de frais de commission sont prélevés par l'association.

3% sont redistribués directement sous forme de soutien financier vers des associations locales (choisies de façon collégiale par le comité d'agrément) qui n'appartiennent pas nécessairement au réseau Eusko.

Ce soutien vise au final trois objectifs :

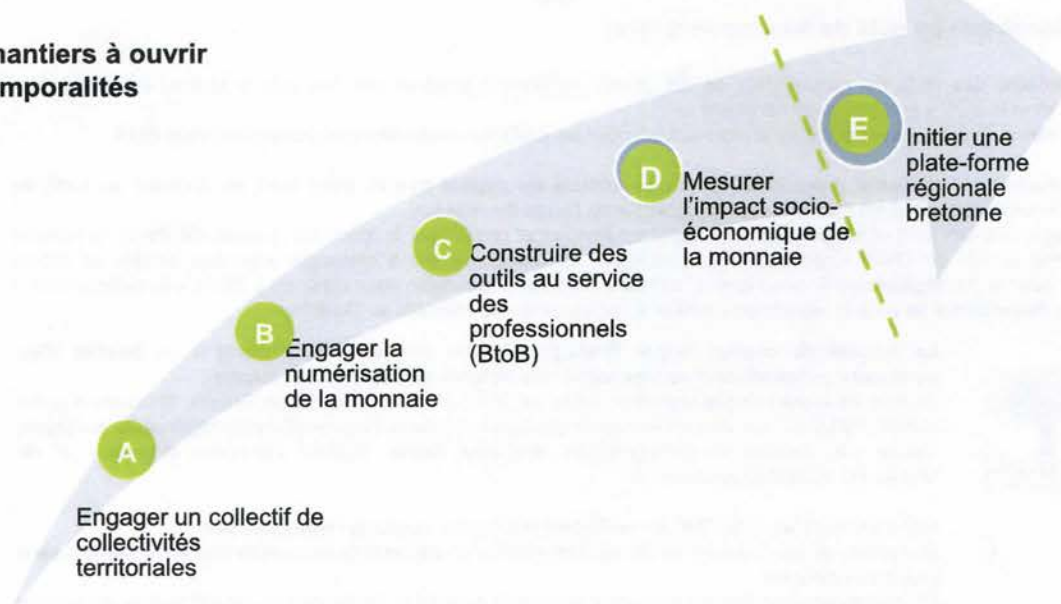
- 1) D'abord un soutien financier direct, simple et efficace aux projets associatifs locaux à forte valeur ajoutée sociale
- 2) De plus, cette redistribution a un effet impactant sur le recrutement de nouveaux acteurs associatifs en les engageant de façon déterminante et en les « convaincant » par l'exemple de rejoindre de le collectif
- 3) Enfin, cette technique « du pied dans la porte », particulièrement agile, s'accompagne d'un « démarchage commercial » autour de l'association bénéficiaire, assuré par les chargés de développement ou par les bénévoles : un soutien par le 3% à une association de parents d'élèves s'accompagne d'un démarchage actif autour de l'école pour recruter autour de « cette tête de pont » les commerces du quartier.

2. Une feuille de route opérationnelle

COURT TERME

MOYEN-LONG TERME

5 chantiers à ouvrir
2 temporalités



La stratégie inter-collectivité

A - Engager un collectif de collectivités territoriales 1/2

- Construire un argumentaire spécifique à l'attention des élus et des équipes administratives et techniques, aller-vers les collectivités (ciblage géographique pour étendre la démarche), monter un groupe de travail avec les représentants des collectivités.
- Construire une boîte à outils pour faciliter l'adhésion des collectivités (sur le modèle de l'Eusko), leur permettant de bénéficier d'animations prises en charge par la SCIC sur leur territoire.

Boîte à outils produite par le groupe de travail inter-collectivités Eusko

De façon pragmatique, cette réflexion a conduit à enlever les frais de conversion (5%) pour faciliter l'entrée des collectivités et le travail des trésoreries, le « manque à gagner » pour l'association étant compensée par une cotisation « bonifiée » [Cotisation 10 cent / hab jusqu'à 5000 hab ; 5 cent/hab après 5000 hab].

Outre cette facilitation dans la gestion financière des régisseurs, le groupe de travail a produit une boîte à outil permettant « d'automatiser » l'acceptation de la MLC dans les mairies: délibération type, convention type, grille formalisée de tarification, courrier-type de demande d'autorisation de paiement de services en eusko...

- Accompagner les collectivités de l'autorisation de paiement en Galléco des services publics. La réalisation d'un courrier-type de demande d'autorisation de paiement de services et le portage d'un dossier à la DRFIP cumulant plusieurs demandes similaires de collectivités a un impact beaucoup plus fort.

- Accompagner le groupe de travail dans une action engageante en faveur de la transition écologique des territoires : circuits courts et alimentation locale, énergies renouvelables, valorisation des déchets, économie circulaire, écologie industrielle... La monnaie aura davantage d'ancrage dans cet environnement favorable à l'innovation territoriale.

La stratégie inter-collectivité

A - Engager un collectif de collectivités territoriales 2/2

Rennes Métropole : En réflexion la mise en paiement en Galléco de services publics

- **En premier lieu, la réflexion pour autoriser le paiement à un équipement culturel ou un événement.**

Le renouvellement de la convention entre Rennes Métropole et le collectif des festivals engagés pour le développement durable pourrait permettre d'introduire le Galléco comme moyen de paiement dans les festivals partenaires d'Ille-et-Vilaine.

- A long terme, une recherche d'opportunités sur le Galléco comme complément aux prestations sociales

Selon Rennes Métropole, cette opportunité ne peut se mener que dans un second temps afin d'ouvrir largement le public des MLC et de convaincre par la réussite de l'exemple plutôt que de conforter certains stéréotypes (« une MLC précaire pour public précaire »)



engagés pour le développement durable et solidaire en Bretagne

Le rôle numérique

1/3

B - Engager la numérisation de la monnaie

- Si la monnaie numérique n'est pas une fin en soi et ne peut se limiter aux seuls échanges dématérialisés (cf. les difficultés initiales de Sonantes), le développement des applications numériques est absolument nécessaire pour surmonter les difficultés d'accès des particuliers à la monnaie (il est nécessaire aujourd'hui de se déplacer dans un guichet du Crédit Coopératif rennais ou dans des comptoirs d'échange) ou tout simplement permettre le paiement entre professionnels (la majorité des paiements entre professionnels se fait en numérique)
- L'association Galléco travaille activement sur la numérisation de la monnaie et mobilise actuellement un soutien de Rennes Métropole à ce sujet. Nous préconisons fortement d'éviter toute décision hâtive sur cette question stratégique : en effet, de la pertinence des solutions numériques retenues dépendra l'essor à court terme.
- Des solutions existent déjà dans le secteur des MLC : l'exemple de Sonantes, 1^{ère} monnaie numérique, est à étudier attentivement ; l'Eusko développe des outils pour une plateforme numérique avec des « logiciels libres ».
- De fait, un groupe de travail est à constituer avec des consultations de différents acteurs pour apprécier le positionnement de chacun et les possibilités de mutualisation. Le listing ci-dessous indique un panel non exhaustif des consultations à mener en vue du développement d'une monnaie numérique.

Le rôle numérique

2/3

B - Engager la numérisation de la monnaie



L'importance de l'écosystème numérique à Rennes rend indispensable les contacts avec l'équipe de la **French Tech**, afin de mieux apprécier les besoins du Galléco numérique avec les initiatives existantes, les positionnements des start-up engagés et des grandes écoles.



Le réseau de billétique multimodale **KorriGo** est aujourd'hui l'unique offre en Bretagne d'une carte dématérialisée permettant une validation sans contact. De plus, le système a été adopté localement par un grand nombre de collectivités assurant une offre de transport en commun.

S'il est difficile à ce jour d'imaginer à court terme des connexions simples entre le Galléco numérique et KorriGo, il nous semble néanmoins indispensable de tester les gestionnaires et les partenaires du système sur les capacités de déploiement en lien avec les MLC

BRETAGNE

Dans le même esprit, le réseau de la **marque Bretagne** est à mobiliser sur cette question.

L'implantation et la diffusion large du réseau, la volonté du réseau de développer aussi bien l'inter-entreprise (d'un point de vue des offres commerciales ou de la visibilité) peut permettre des passerelles intéressantes.

Dans le même esprit, le réseau **Produit en Bretagne** est à mobiliser.



L'ancrage local et l'expérience de Ouest France suggère de les consulter. L'actualité du groupe rejoint qui plus est les enjeux numériques. Ouest France a lancé en mai 2016 OFF7, une structure qui a pour objectif « d'accompagner plus en avant la transition numérique du groupe par de la cocreation avec des startups », selon un communiqué. Pour ce faire, un programme d'accompagnement de 12 mois est proposé aux start-ups à Rennes et Nantes.

Le rôle numérique

3/3

B - Engager la numérisation de la monnaie



La réflexion sur la monnaie numérique ne peut se faire sans les partenaires bancaires. Le Crédit Coopératif doit bien évidemment être associé dans le montage du projet. De même, le Crédit Mutuel Arkéa vient de signer fin 2015 l'acquisition de 86 % du capital du groupe Leetchi, éditeur de solutions de paiement en ligne, dont la plus connue est sa cagnotte numérique.



La réflexion doit également se mener avec les monnaies locales bretonnes. Il serait en effet impensable de ne pas associer les autres monnaies bretonnes dans le montage d'une plateforme commune, du moins dans la mutualisation des outils de développement.



L'Eusko s'est également positionné avec une demande d'exemption d'agrément bancaire à l'ACPR et en parallèle un travail sur les logiciels supports des transactions. Grâce au financement du Conseil Régional et de fondations privées, un logiciel libre est en cours de construction. Il sera librement accessible à toutes les MLC qui en feront la demande, avec pour seul critère, la nécessité d'adopter les logiciels utilisés (CRM & CYCLOS)



Cet investissement fort de Sonantes en faveur du numérique, le projet d'une monnaie numérique au cœur du développement du Galléco [et la proximité entre les deux métropoles induisant une collaboration naturelle] nous conduisent à réfléchir préconisation d'une mutualisation technique et financière avec SoNantes (objet du volet préconisation de ce rapport).



Enfin, l'implication de Rennes Métropole doit servir de support à cette réflexion globale autour de la numérisation de la monnaie ET de la constitution d'une plateforme BtoB

Une plateforme BtoB

1/6

C - Construire des outils au service des professionnels (BtoB)

- Au regard de l'insatisfaction des professionnels par rapport aux objectifs de diffusion du Galléco (particuliers et entreprises adhérentes), il est urgent de travailler sur les outils au service des échanges entre entreprises : outil numérique d'échanges financiers (plateforme BtoB), animation du réseau, visibilité et communication, et accompagnement des opérations commerciales
- Un travail de diffusion auprès des fournisseurs / distributeurs des entreprises adhérentes à ce jour est à engager de façon active par les équipes de recrutement. **La plateforme BtoB doit ainsi s'accompagner de services supplémentaires aux entreprises afin d'être attractive** : outil numérique pour fluidifier la trésorerie, chambre de compensation pour sécuriser les échanges, service de commandes groupées pour valoriser l'impact du réseau, diagnostic économie circulaire et écologie industrielle, etc.
- Une plateforme BtoB, autrement dit le développement d'outils permettant des échanges dématérialisés entre entreprises, est à intégrer dans le cadre d'une réflexion globale sur les plateformes régionales. Une proposition du Rapport Magnen/Fourel développe cette réflexion (voir page ci-contre)

Une plateforme BtoB

2/6

C - Construire des outils au service des professionnels (BtoB)

Bernard Lietaer, membre du Groupe Ressource, et expert des MLC reconnu internationalement prône depuis plusieurs années la création de ces plates-formes de monnaies régionales. Bien conçu, ce type de plateforme au départ plutôt économique est, d'un point de vue technique, en mesure d'héberger tout type de MLC (monnaie temps, B2C,...) et d'usages.

B. Lietaer démontre que ce développement de plates-formes régionales de ce type aurait des bénéfices immédiats :

- Le système favoriserait la lutte contre l'économie grise - ou le marché noir - dans la mesure où les entreprises adhèrent officiellement au réseau pour y mener des transactions, toutes enregistrées électroniquement et traçables,
- Les pouvoirs publics disposeraient d'un outil permettant de stimuler l'économie locale sans subventions et disposent de métriques pour qualifier les secteurs à soutenir,
- Les pouvoirs publics pourraient, en s'adossant au système, optimiser les retombées de leurs mesures incitatives pour le territoire,
- La création d'un circuit monétaire économique pour un territoire est un puissant levier politique et « protectionniste » pour préserver le tissu économique et renforcer la politique sociale par le maintien des emplois.

Toujours selon Bernard Lietaer, nous pouvons nous appuyer sur le modèle C3, un modèle qui permettrait le financement du socle des MLC (cf contribution de Bernard Lietaer dans la partie 2 du rapport que nous ne reprenons que synthétiquement ci-dessous)

Son modèle fonctionne de manière satisfaisante dans plusieurs pays d'Amérique latine. Le processus recourt à des factures garanties utilisées comme moyens de paiement au sein d'un réseau inter-entreprises qui « fait office » de chambre de compensation. Le système s'adosse à l'euro par le biais des actifs garantis, la conversion rendue possible en sortie permet l'équilibre du système. Chaque détenteur d'un actif garanti peut l'échanger contre sa valeur en monnaie conventionnelle ou l'utiliser à son tour pour payer ses propres fournisseurs avec des « fonds de compensation » garantis par le réseau. L'attrition constitue le signal-prix qui stimule la vitesse de circulation. L'entreprise peut, via un service de change assuré par des banques partenaires, convertir tout ou partie du crédit de MLC en euros pour faire face à ses besoins hors circuit. Les frais de change financent le coût de la plateforme et le service de change. La gouvernance repose idéalement sur une structure coopérative pilotée par les entrepreneurs, les pouvoirs publics et les partenaires.

Une plateforme BtoB

3/6

C - Construire des outils au service des professionnels (BtoB)

-Exemple de plateformes BtoB

CRCI Bretagne, Plateforme BtoB Energies Marines Renouvelables

Dans le contexte de développement programmé de champs d'éoliennes offshore au large des côtes françaises, l'un des enjeux consiste à mettre en place une filière industrielle française de l'éolien offshore.

Les CCI de Bretagne accompagnent l'émergence et la structuration de cette filière sur son territoire, notamment grâce à « CCI Business EMR », une plate-forme de mise en relation entre donneurs d'ordres et sous-traitants.

Valeur-ajoutée de la Plateforme:

aux donneurs d'ordres des projets, pour identifier les entreprises locales susceptibles de répondre à leurs besoins, aux entreprises, pour se faire identifier, qualifier, et pouvoir répondre aux nombreux appels d'offres qui seront liés aux projets.

Cet outil de recherche et de mise en relation donneurs d'ordres / sous-traitants couvre six régions : Picardie, Haute-Normandie, Basse Normandie, Bretagne, Pays de la Loire et Poitou-Charentes. Au total, 1 180 entreprises sont membres de « CCI Business EMR » ! Leurs activités sont représentatives de l'ensemble de la chaîne de valeur éolienne. Depuis janvier 2014, « CCI Business EMR » a permis la réalisation de près de 500 rendez-vous d'affaires.

CCI Business PLATEFORME B TO B EMR

CCI Business EMR, la plateforme de mise en relation pour les entreprises de la filière EMR

Dans le contexte de développement programmé de champs d'éoliennes offshore au large des côtes françaises, l'un des enjeux consiste à mettre en place une filière industrielle française de l'éolien offshore.

Les CCI de Bretagne accompagnent l'émergence et la structuration de cette filière sur son territoire, notamment grâce à « CCI Business EMR », une plate-forme de mise en relation entre donneurs d'ordres et sous-traitants.

« CCI Business EMR » a permis la réalisation de près de 500 rendez-vous d'affaires.

2. Une feuille de route opérationnelle

COURT TERME

Une plateforme BtoB

4/6

C - Construire des outils au service des professionnels (BtoB)

-Exemple de plateformes BtoB

Une plateforme d'échanges BtoB pour le Var... et le reste du monde

Les entreprises varoises voient leur compétitivité accrue par une place de marché électronique internationale.

Une initiative originale

Cela pourrait s'appeler le « bon coin » des entreprises. Créée par le Centre International d'Opportunités d'Affaires pour l'Union Patronale du Var (UPV), la plateforme de commerce électronique Placedemarche.biz ouvre des horizons qui vont bien au-delà de la Méditerranée. Lancée en mars 2013, à l'occasion de Var-Up, la rencontre annuelle des entreprises varoises, la plateforme incarne la volonté de l'UPV de donner des moyens concrets aux entreprises du Var de s'ouvrir à l'e-business et à l'international.

Elle s'adresse aux sociétés de toutes tailles et de tous les secteurs d'activité (des arts à l'ameublement, des bateaux aux brevets...) et propose différents outils pour entrer en contact et négocier des affaires partout dans le monde.

Des affaires mais aussi un accompagnement

La plateforme est bien entendu dotée de mécanismes de transactions sécurisés, mais surtout, elle permet aux acheteurs de trouver des produits à des prix intéressants, grâce à des systèmes d'enchères ou d'appels d'offres. De quoi doper la compétitivité des entreprises adhérentes ! Autant dire que la place de marché joue un rôle d'accompagnateur des PME.

Accompagner est le mot, puisque la plateforme offre également des formations en ligne, sur des thèmes allant des pratiques import-export au marketing en passant par les études de marché, toujours dans le but de stimuler les affaires à travers la planète. En outre, ses partenaires assurent d'autres services, tels que le consulting, la traduction, et même la prise en charge totale de la transaction.

conseil imaginatif en développement durable
www.auxilia-conseil.com

65

2. Une feuille de route opérationnelle

COURT TERME

Une plateforme BtoB

5/6

C - Construire des outils au service des professionnels (BtoB)

-Exemple de plateformes BtoB

Perspectives de mutualisation avec Sonantes ?

Entretien Jean-Philippe Magnen et Jean-François Pilet, directeur du Crédit Municipal de Nantes



conseil imaginatif en développement durable
www.auxilia-conseil.com

66

2. Une feuille de route opérationnelle

COURT TERME

Une plateforme BtoB

6/6

C - Construire des outils au service des professionnels (BtoB)

Rendre opérationnelle la plateforme BtoB pour une transaction numérique entre entreprises en Galléco: s'appuyer sur le réseau du PTCE et la plateforme Eko-synergie

ÉKO SYNERGIES est un groupement d'associations et d'acteurs de l'ESS décidés à partager leurs pratiques d'achats, leurs forces de négociation et engagés dans un processus d'achats durables.

ÉKO SYNERGIES sélectionne pour ses adhérents des fournisseurs pour la qualité de leurs produits et de leurs services tout en négociant des prix très attractifs.

ÉKO SYNERGIES est partie prenante du PTCE, dans lequel sont entrées des entreprises telles que Véolia et Suez (dans le cadre d'une DSP, Rennes Métropole invite les opérateurs à entrer dans le PTCE)



UN RÉFÉRENCIEMENT DE FOURNISSEURS LOCAUX

DES PRODUITS AUX TARIFS PRÉFÉRENTIELS

- Fournitures de Bureau
- Produits d'entretien
- Bureautique: copieurs, consommables informatiques, logiciels administratifs ...
- Téléphonie, Matériels Informatiques
- Petite enfance (couches, espaces de jeux...)
- Aménagement, mobilier
- Vêtements de protection, Restauration ...

DES FOURNISSEURS LOCAUX

- Des fournisseurs préalablement testés et approuvés par les adhérents ou partenaires
- Pas de fournisseur ni de produit imposé
- Vos commandes et règlements en direct avec les fournisseurs

VOS GAINS

DES ÉCONOMIES

20%

DU TEMPS
pour vous et votre équipe

L'ASSURANCE
d'un service de qualité

UNE SENSIBILISATION
AUX ACHATS RESPONSABLES
de votre équipe



UN CONSEIL EN OPTIMISATION D'ACHATS

DES DIAGNOSTICS DES POSTES D'ACHATS

- Cartographie et analyse quantitative de vos achats
- Évaluation des économies à réaliser
- Mise en place d'indicateurs de réduction de consommations

DES SUIVIS D'APPEL D'OFFRES

- Analyse de marchés
- Élaboration du cahier des charges
- Recherche de fournisseurs
- Consultation et négociation

VOS GAINS

LA PROFESSIONNALISATION
de pratiques d'achats durables

UNE POLITIQUE D'ACHAT
inscrite dans votre AGENDA 21

DES INDICATEURS
DE PILOTAGE
pour valoriser vos pratiques auprès de vos financeurs

DES AIDES A LA
DECISION

conseil imaginaire en développement durable
www.auxilia-conseil.com

67

2. Une feuille de route opérationnelle

COURT TERME

Un observatoire de l'impact

D – Mesurer l'impact socio-économique du Galléco

■ Le rapport d'évaluation a montré l'importance mais aussi la difficulté de mesurer de façon fine l'impact socio-économique de la monnaie.

■ Nous préconisons qu'un tableau de bord puisse être tenu par les équipes du Galléco afin d'objectiver les préconisations. Sont indiqués ci-dessous les indicateurs qui pourraient s'intégrer dans ce baromètre :

Supervision du réseau

- Ratio prestataire / citoyens
- Rythme de développement mensuel du réseau d'adhérents
- Profil des adhérents (sexe, âge, domiciliation, CSP)
- Entrées / sorties des adhérents professionnels
- Volume des retours en banque

Mesure de la satisfaction des adhérents

- Nb d'adhérents, proximité géographique des professionnels, diversité des activités, points de retrait, information donnée aux adhérents

Modélisation des flux

- Nb de salariés
- CA des prestataires et vitesse de circulation de la monnaie
- Consommations par secteur d'activité et profils de dépense (montants et fréquence de consommation)
- Mesure de la proximité des achats

Impact socio-économique du Galléco

- Couverture des adhérents par fonction primaire

conseil imaginaire en développement durable
www.auxilia-conseil.com

68

2. Une feuille de route opérationnelle

MOYEN LONG TERME

Une plateforme bretonne

E – Initier une plate-forme régionale bretonne

- Les 5 monnaies locales bretonnes actuelles (dont le Galléco) couvrent 1,3 millions d'habitants à ce jour, soit 40% de la population bretonne (600.000 hab. couverts par le seul Galléco). Ce volume très intéressant plaide en faveur d'un réseau breton des MLC (voire plus tard, vers une monnaie régionale ?)
- Plus de 80.000 € circulent en MLC à l'échelle de la Bretagne, MLC auxquelles adhèrent 2200 particuliers environ et 460 entreprises (le Galléco contribue pour la moitié à ses performances).
- Une mutualisation des outils de développement entre les différentes monnaies bretonnes est à engager et pourra se traduire par une capacité d'utiliser le Galléco sur les territoires d'Ille-et-Vilaine mais aussi à Brest, à Ploërmel, à Morlaix (autres MLC bretonnes).
- Cette plateforme régionale bretonne ne doit pas pour autant être institutionnalisée par la Région Bretagne, bien qu'un soutien direct et financier de la Région soit légitime et attendu.

3. Un outil d'innovation sociale par le CD35

3 chantiers à ouvrir
2 temporalités

COURT TERME

MOYEN-LONG TERME

A Expérimenter le Galléco comme outil d'innovation sociale

B Favoriser la diffusion en interne du Galléco par les engagements financiers du CD35

C Identifier un service public départemental pour expérimenter le paiement en galléco

Valeur ajoutée socio-éco du Galléco

A – Expérimenter le Galléco comme outil d'innovation sociale

■ Le Département trouve sa place dans une 3^{ème} voie, qui est celle de l'innovation sociale : le Galléco comme outil d'expérimentation au service d'un développement solidaire territorial (quartiers populaires et politique de la ville, territoires peu denses, publics fragilisés).

■ Nous préconisons un usage du Galléco pour accompagner une activité socio-économique à forte valeur ajoutée sociale dans le champ des compétences du Département.

■ Les leviers d'actions les plus évidents sont :

- l'élaboration de schémas d'accessibilité des services au public,
- le dispositif « bouclier rural » * pour faciliter l'accès aux services pour les habitants des territoires fragiles
- l'action du Département dans les quartiers populaires (politique de la ville)
- le soutien aux activités et services de proximité (revitalisation des cœurs de bourg)
- la mobilisation des ressources de l'économie sociale et solidaire au service du développement local
- le développement des circuits courts

1/4

Un bouclier rural à consolider

Le dispositif de bouclier rural de soutien au dernier commerce est à consolider, à l'aune d'un objectif clé de solidarité territoriale (compétence du département). Un attelage cohérent et efficace est à ce titre à construire entre la Région (financement direct au titre du développement économique local) et le Département (cohésion sociale et territoriale, revitalisation des cœurs de bourg)

Le Département peut agir en effet en parallèle dans et autour de la commune concernée sur :

- La structuration en locale d'un offre/demande des circuits courts et la consommation de proximité,
- l'animation locale en faveur du « Galléco » pour renforcer le lien entre citoyens usagers et le commerce,
- en amont la mobilisation citoyenne des habitants pour les impliquer dans la gouvernance de ce type de projet (SCIC, financement participatif, etc.)

Valeur ajoutée socio-éco du Galléco

A – Expérimenter le Galléco comme outil d'innovation sociale

2/4

- Proposition de déploiement de l'outil Bouclier Rural : une action coordonnée avec la Région, le Département, l'EPCI et la commune [Inspiration et développement en support de l'action de la CC Val d'Ille en faveur du commerce de proximité]
- 4 leviers d'action à structurer et à mener de front

Projet initié par le CD35 et mobilisation des acteurs locaux : appréciation de la fragilité du commerce de proximité en milieu rural (mesure de la disparition des cafés-bars // rôle social)

Structuration de l'offre alimentaire locale

- Portage foncier (préemption) d'achats de terre
- Installation d'agriculteurs bio

Portage EPCI
Partenariat SAFER

Structuration de la demande alimentaire locale

- Commerçants
- « Préférez local, on y gagne tous ! »
- Collectivités : Restauration scolaire : expertise cahier des charges

Portage EPCI
Financement Région

Plan de sauvegarde de commerce de proximité

- Etude de faisabilité et intérêt général du projet
- Appel à candidature pour trouver l'exploitant du futur commerce de proximité
- Financement, soit de la construction, soit de la réhabilitation du commerce
- Location du commerce à un prix qui doit permettre sa viabilité

Portage EPCI
Financement Région

Accompagnement à l'innovation sociale

- Animation citoyenne : « promotion du Galléco, acteurs-relais »
- Innovation sociale multi-services (démarche accessibilité au service public)

Portage CD35
Financement Région

3. Un outil d'innovation sociale par le CD35

COURT TERME

Valeur ajoutée socio-éco du Galléco

A – Expérimenter le Galléco comme outil d'innovation sociale

3/4



- Proposition de déploiement de l'outil Bouclier Rural

Focus démarche Produits locaux dans les commerces, CC Val d'Ille

Depuis décembre 2009, la Communauté de Communes du Val d'Ille a initié une démarche innovante, en collaboration avec les chambres consulaires : des produits locaux sont proposés dans les commerces alimentaires de proximité participant à l'opération **"Préférez local, on y gagne tous !"**.

Pour les aider à améliorer leur offre, le Val d'Ille a proposé à ces commerçants de travailler sur un partenariat avec les producteurs locaux. Cette démarche s'inscrit dans un projet global de développement local durable en lien avec la volonté de développer le maraîchage de proximité.

Souvent isolés et disposant de budget "communication" limité, la solution de commandes groupées via Internet présente de nombreux avantages à ces commerçants :

- commandes en volumes,
- gain de temps,
- diminution des déplacements,
- "labellisation" de ces commerces pour communiquer collectivement,
- élaboration d'une charte d'engagements basiques.

Pour les consommateurs c'est un gage de qualité que de connaître la provenance des produits qu'ils achètent

À ce jour, dix commerçants, une quinzaine de producteurs locaux (dont une partie labellisée bio) et un prestataire logistique s'inscrivent dans cette dynamique

conseil imaginatif en développement durable
www.auxilia-conseil.com

73

3. Un outil d'innovation sociale par le CD35

COURT TERME

Valeur ajoutée socio-éco du Galléco

A – Expérimenter le Galléco comme outil d'innovation sociale

4/4



Les acteurs
Responsable opérationnel du projet : Denis Prost
Responsable politique : Franck Pichot (Conseiller général et président du Point Accueil Emploi)
Porteur de projet local : Point Accueil Emploi de Pipriac
Soutiens institutionnels : Conseil Régional, Conseil départemental

Le territoire
Surface du territoire : Communes de Pipriac et Saint-Ganton - 48,65 km² (Pipriac) - 1,4 km² (St Ganton)
Nombre d'habitants : 3600 habitants (Pipriac) - 450 habitants (Saint Ganton)
Nombre de personnes potentiellement concernées par le projet : 150 à 200



- Cette expérimentation passe par la formation-active des équipes du Département dans la valeur ajoutée du Galléco et les usages qui peuvent en être faits dans les politiques publiques départementales.

- Le Contrat Territorial Départemental, conclu entre le Département et les collectivités locales, est à ce titre un outil pertinent pour consacrer une enveloppe favorisant l'action locale financée en Galléco

- Après analyse, trois premières expérimentations peuvent être identifiées et lancées à court terme. Ces innovations sont à territorialiser selon le contexte.

- Agglomération rennaise : soutien au titre des actions du Département en matière de politique de la ville. Mobilisation d'un collectif d'habitants en lien avec les CCAS locaux dans un objectif d'accompagnement à l'insertion (enveloppe de Gallécos à distribuer)

- Périmètre Pays de Redon : expérimentation du bouclier social, accompagnement du dernier commerce en cœur de bourg, acceptation du Galléco et mobilisation des habitants

- Pipriac et Saint-Ganton : accompagnement de l'action Zéro Chômeur, appui à la constitution des Entreprises à But d'Emploi (EBE)

A ce titre, l'action expérimentale conduite par ATD-Quart Monde Territoires Zéro Chômeur de longue durée, sur les communes de Pipriac et St-Ganton (Pays de Redon) semble être le terrain idéal pour tester la valeur ajoutée du Galléco dans le soutien à ces publics fragilisés, tant d'un point de vue de la consommation que de l'appui à la constitution des Entreprises à But d'Emploi (EBE) visées par le projet.

Cette action aurait d'autant plus de sens que le Département soutient le projet.

conseil imaginatif en développement durable
www.auxilia-conseil.com

74

Diffusion en interne

B – Favoriser la diffusion en interne du Galléco par les engagements financiers du CD35

▪ Avant d'initier le paiement des services publics départementaux en Galléco, nous préconisons au CD35 de développer l'exemplarité de son usage en interne. Cet exemplarité concourt avec un objectif de visibilité et de communication évidents.

- Paiement d'une partie des indemnités des élus en Galléco
- Paiement d'une partie des subventions accordées aux associations en Galléco

MOYEN LONG TERME

C – Identifier un service public départemental pour expérimenter le paiement en galléco

▪ La question du paiement des services publics est une question que s'est posée toute MLC souhaitant franchir un pallier dans son développement. Le paiement des services publics ouvre une capacité de diffusion très importante, en ouvrant au Galléco un champ de prestations possibles parmi lesquelles se recoupent les actions des collectivités en faveur du transport, des activités culturelles et sportives, de la restauration scolaire, etc.

▪ L'analyse de la Direction Régionale des Finances Publiques (qui interroge la Direction Nationale des Finances Publiques) est un préalable indispensable à la mise en place de dispositif de paiement en MLC dans des services publics locaux

▪ A ce jour, seules deux collectivités en France ont pu accepter une MLC comme titre de paiement pour un service public, la Mairie de Blanquefort-sur-Briance et la Communauté d'agglomération du Boulonnais (Boulogne-sur-Mer). Sonantes est en cours de finalisation de son dossier

Diffusion en interne

C – Identifier un service public départemental pour expérimenter le paiement en galléco

▪ Après analyse des courriers émis (en 2013) par les deux collectivités locales demandeuses, deux éléments d'information sont précisés par la DRFIP :

- 1) Tout instrument de paiement émis dans une monnaie alternative à l'euro est contraire aux dispositions de l'article L.111-1 du Code Monétaire et Financier (CMF), qui désigne l'euro comme seule monnaie ayant cours légal en France.
- 2) La MLC (en l'occurrence l'Abeille à Blanquefort et la Bou'sol à Boulogne), par son fonctionnement et ses caractéristiques s'apparentent davantage à un titre spécial de paiement basé sur l'article L.341-1 du CMF, à savoir un titre de services.
- 3) Il s'agit donc d'un instrument de paiement au sens de l'article L.521-3 paragraphe II du CMF ayant vocation à être encaissé par les personnes morales de droit public.
- 4) La collectivité peut donc utiliser ce type d'instrument de paiement, sous couvert d'adhérer au système de remboursement de ces titres (conversion de la MLC en euro).

▪ Ces éléments d'acceptation, rendus possibles par l'interprétation de la DRFIP, datent de 2013. La loi du 31 juillet 2014 a introduit les MLC dans le CMF en leur consacrant une section spécifique, il nous semble permis de penser que les MLC, dont le Galléco, constituent aujourd'hui un moyen ou instrument de paiement prévu par le code.

▪ En effet, d'après l'instruction BUDE 1320991J du 22 juillet 2013 précisant les modalités d'application du décret n° 2012-1246 du 7 novembre 2012, « tout instrument nouveau, créé à l'avenir et entrant dans le code [monétaire et financier] pourra donc être accepté dans des conditions qui seront alors précisées par la DGFIP [Direction Générale des Finances Publiques] ».

3. Un outil d'innovation sociale par le CD35

Diffusion en interne

MOYEN LONG TERME

C – Identifier un service public départemental pour expérimenter le paiement en galléco

Les MLC devraient donc pouvoir être acceptées à l'encaissement par les collectivités territoriales et leurs régies mais que cette possibilité est suspendue à des conditions devant être précisées par la DGFIP.

L'acceptation des MLC à l'encaissement devraient être soumise a minima aux conditions suivantes, sous réserve des précisions attendues de la DGFIP :

- l'ordonnateur de la collectivité concernée doit accepter ce mode de paiement et doit expressément adhérer au dispositif (en l'occurrence en devenant membre du réseau de la monnaie locale et en souscrivant aux conditions générales d'utilisation de la monnaie locale) ;
- l'assemblée délibérante de la collectivité doit autoriser la prise en charge de tous les coûts d'investissement ou de fonctionnement afférents à l'instrument de paiement (tels que la pénalité de remboursement) ;
- en cas de mise en place de ce dispositif de paiement au sein d'une régie, l'acte constitutif de la régie doit être modifié pour autoriser ce nouveau mode d'encaissement.

Il est à noter que le paiement des impôts et taxes prévus par le code général des impôts fait l'objet de règles particulières, dérogeant aux règles générales, qui ne permettent pas les paiements en MLC.

S'agissant des dépenses des personnes publiques, il nous semble que celles-ci ne peuvent être effectuées en MLC en l'état des textes, car l'arrêté du 24 décembre 2012 pris en application du décret susvisé du 7 novembre 2012 ne mentionne pas les MLC parmi les moyens de paiements, limitativement énumérés, pouvant être utilisés. Une modification de ce texte serait donc nécessaire pour que des dépenses puissent être effectuées en MLC par les collectivités territoriales.

3. Un outil d'innovation sociale par le CD35

Diffusion en interne

MOYEN LONG TERME

C – Identifier un service public départemental pour expérimenter le paiement en galléco

Au final, les retours d'expérience « en interne » au sein de Sonantes et d'Eusko montrent deux « tendances » dans l'interprétation rendue par la DRFIP : une régie en direct semble une condition nécessaire pour permettre le paiement de MLC dans des « petites » communes, tandis que l'acceptation pour une collectivité de taille importante (EPCI, Département, etc.) sera facilitée si le service est délégué en DSP.

Enfin, et au regard de l'évaluation intrinsèque visant à (re)préciser le rôle du Département dans le soutien accordé au Galléco, nos partis-pris sont les suivants :

- 1) Si c'est un sujet important, le paiement de services publics n'est pas LA question prioritaire pour le développement de la MLC, contrairement à un impératif de reterritorialisation de la monnaie avec les collectivités locales
- 2) De façon générale, et si le Département souhaite avancer sur ce paiement des services publics, il sera indispensable qu'il soit accompagné tout au long des démarches (à la réponse de la DRFIP au courrier du Département adressé le 25/02/2016) d'une expertise juridique permettant de réagir sur les interprétations rendues.

{auxilia}MERCI

DE VOTRE ATTENTION



Christian CHATARD
Chef de projet - Agence de Nantes Grand-Ouest

06 32 91 65 36
Les Ecossolies 8 rue Saint-Domingue 44000
NANTES
christian.chatard@auxilia-conseil.com
www.auxilia-conseil.com



conseil imaginatif en développement durable

Auxilia fait partie de La Manufacture Durable
Pôle de conseil et de services en
développement durable du Groupe SOS

LA MANUFACTURE
DURABLE