

## Annexes

Annexe 1 : Code utilisé pour l'analyse qualitative des entretiens des prestataires.

### *Aspect pratiques*

- Moyens de paiement actuels
- Comptabilité
- Monnaie électronique
  - Circularité
  - Mise en place
  - Pragmatisme

### *Circularité*

- Expérience avec le Talent
- Idées nouvelles
- Taille
- Diversité

Annexe 2 : Guide d'entretien des prestataires.

## Guide d'entretien semi-directif – Talent

### Entreprises partenaires.

Objectif : discussion ouverte concernant le développement du système B2B du Talent.

*Situation générale actuelle de l'entreprise.*

Quels services bancaires utilisez vous actuellement ?

Prix de l'argent actuel ? Combien vous coûte votre banque ?

Utilisez-vous des chèques-repas ? Eco-cheques ? Chèques cadeaux ? En tant qu'extra pour vos employés ?

Comment est organisée la comptabilité ? A quelle fréquence y a t-il un suivi des paiements ?

*Fonctionnement du Talent.*

Comment se passe l'expérience du Talent dans votre entreprise ?

Qu'est ce que cela vous a apporté ?

Quel type de client Talent vient chez vous ?

*La circularité.*

Comment écoutez-vous les Talents à votre disposition ?

Rencontrez-vous des difficultés afin d'écouler vos talents ?

Que pensez-vous de la taille du réseau actuel ?

Que pensez-vous que le système puisse faire pour améliorer la circularité du réseau ?

L'ASBL aimerait densifier le réseau pour améliorer la circularité. Pourriez-vous identifier des partenaires potentiels ?

➔ *Partenaires potentiels*

Avez-vous en tête des partenaires qui pourraient être intéressés par le réseau en B2B ?

### **Fournisseurs potentiels adhérents.**

Noms :

### **Clients potentiels adhérents.**

Noms :

*Présentation de la monnaie en B2B électronique.*

Explications :

« Le Talent aimerait se développer en monnaie électronique. En plus du système papier actuel qui ne changerait pas, la monnaie électronique permettrait de pouvoir payer et d'être payé en Talent via des virements électroniques.

2 options s'offrent aux entreprises pour détenir des talents électroniques :

1. Elle contacte l'ASBL du Talent afin de transformer ses billets Talents en Talents électroniques. Son compte en Talent électronique est crédité et elle peut payer via son compte en ligne.

2. Elle change directement des euros en Talents électroniques via son compte en ligne.

Ce système faciliterait les transferts de Talent entre entreprises et améliorerait la circularité du réseau. Ce système serait bien entendu totalement sécurisé.

A l'avenir, ce système pourrait être étendu aux particuliers qui auraient une carte prépayée (par exemple) afin d'effectuer des achats chez les différents prestataires. »

Qu'en pensez vous ?

Avez-vous des appréhensions, craintes ?

*Implémentation dans l'entreprise*

-Quel prix seriez-vous prêt à payer pour ce service ?

(Pourcentage des transactions ?, Cotisation ? ..)

Annexe 3 : Guide d'entretien des prestataires potentiels.

## Guide d'entretien semi-directif – Talent

### Entreprise potentielle (Commune)

Objectif : discussion ouverte concernant l'implémentation d'une monnaie B2B dans la région d'Ottignies Louvain-la-Neuve.

*Présentation du projet du Talent & explication de la démarche des monnaies citoyennes.*

➔ Le Talent à Louvain-la-Neuve a pour objectifs de se réapproprier la monnaie à travers de 3 actions.

1. **favoriser les producteurs et les commerçants locaux et de la sorte renforcer le tissu économique local et les circuits courts.**
2. **adopter des comportements citoyens, notamment en matière d'environnement, de participation et de solidarité.**
3. **financer un système d'épargne local qui soutient des projets au sein de la communauté.**

Que pensez-vous de l'objectif de relocalisation de l'économie qu'offre une monnaie locale ?

Dans quelle mesure êtes-vous prêt à aller vers le petit producteur local plutôt que le grossiste importateur ?

Partagez vous les idées qu'une telle monnaies veut promouvoir ?

#### *Situation actuelle*

Quelle est l'avancée du dossier concernant le Talent ?

Seriez-vous prêt à envisager de devenir prestataire ?

Quelles sont vos réticences concernant cette possibilité ?

Quelles sont les conditions pour que vous rentriez dans le système ?

De quelle manière pensez-vous pouvoir interagir avec cette monnaie ?

Idées : Jetons de présences, taxes communales, services publics, parkings, piscines, musées, salaires, cheque cadeaux aux employés, avantages extra légaux,

*Présentation de la monnaie en B2B électronique. (A évoquer)*

Explications :

*« Le Talent aimerait se développer en monnaie électronique. En plus du système papier actuel qui ne changerait pas, la monnaie électronique permettrait de pouvoir payer et d'être payer en Talent via des virements électroniques.*

*2 options s'offrent aux entreprises pour détenir des talents électroniques :*

3. *Elle contacte l'ASBL du Talent afin de transformer ses billets Talents en Talents électroniques. Son compte en Talent électronique est crédité et elle peut payer via son compte en ligne.*
4. *Elle change directement des euros en Talents électroniques via son compte en ligne. Ce système faciliterait les transferts de Talent entre entreprises et améliorerait la circularité du réseau. Ce système serait bien entendu totalement sécurisé. »*

*Implémentation dans l'entreprise.*

*Quelles sont les démarches à effectuer pour une entité comme la vôtre pour commencer à utiliser le Talent ?*

**Quel prix seriez-vous prêt à payer pour ce service ?  
(Pourcentage des transactions ?, Cotisation ? ..)**

*La circularité.*

**→ Un des problèmes majeurs du talent actuellement, c'est que certains prestataires ont du mal à écouler leurs talents chez leurs fournisseurs.  
Que pensez-vous que le système puisse faire pour améliorer la circularité du réseau ?  
Importance des acteurs clés dans le réseau. → Commune et UCL.**

Annexe 4 : Entretien Stéphane Vanden Eede. Président et co-fondateur de l'ASBL du Talent.

Barthélemy Destrée - Pouvez-vous vous présenter ?

Stéphane Vanden Eede-Mon nom est Stéphane Vanden Eede. J'habite à Ottignies. Je suis le co-président de l'asbl « Le Talent » qui est un projet de monnaie locale pour les communes du centre du Brabant Wallon. Ce projet existe depuis bientôt 1 an.

B- Pouvez-vous nous raconter l'histoire du Talent ? Comment est-il né ? Quels sont ses objectifs premiers ? De quoi ce projet s'est-il inspiré ?

S- Cette histoire commence il y a déjà 4 ans. A savoir que, l'ASBL Financité qui coordonne encore aujourd'hui les différents projets de monnaies locales, avait des groupes locaux et a toujours des groupes locaux. Et le groupe local financité qui réfléchit à la finance, aux nouvelles formes d'investissement plus éthique. Ce groupe s'appelle Finance la Neuve et a entamé une réflexion sur la question des monnaies locales. En 2012-2013, il y a un groupe qui s'est spécialisé sur la question des monnaies locales et a entamé une réflexion active sur le fait de créer une monnaie locale pour Ottignies Louvain-la-Neuve. Il y a eu une première vie qui a commencé en 2012-2013, qui a bénéficié d'un subside de la fondation Roi Baudouin, qui a entamé les démarches avec la région wallonne pour être financé, qui a trouvé son nom, le Talent, qui a réalisé une grande enquête on va dire une étude de marché auprès des citoyens et des commerçants d'Ottignies Louvain-la-Neuve, qui a annoncé son intention de se lancer toujours en 2013. Ce qui s'est passé c'est que le subside qui avait été promis par la région wallonne n'a pas abouti notamment parce que les élections de mai 2014 ont stoppé le processus. Donc à ce moment là, dans la mesure où il n'y avait pas de moyen financier ou humain suffisant pour lancer le projet d'une façon durable, le projet a été mis en sommeil. C'est la sortie du film « Demain » en janvier 2016 qui a réveillé le projet dans la mesure où il y eut beaucoup de contact à la sortie du film : « On voit que ça marche à Bristol, on voit que c'est intéressant, on voit que ça peut servir au développement durable, pourquoi n'y a-t-il pas encore de monnaie locale à Ottignies Louvain-la-Neuve ? ». Et donc ce sont ces nouvelles énergies, qui se sont rassemblées à partir de janvier jusque mai-juin 2016, qui ont motivé la relance du projet. Cela s'est concrétisé par le lancement de la monnaie locale le Talent, le 25 octobre 2016.

B- Est-ce que vous pouvez en dire plus sur les objectifs de cette monnaie ?

S- Il y a effectivement la question des objectifs. Alors l'ASBL qui s'est constituée fin 2013-2014 s'est donné trois objectifs principaux. Le premier c'est de soutenir l'économie locale et notamment les producteurs locaux en matière d'alimentation. En deux, c'est d'être un outil d'encouragement pour les habitants, les commerçants, les entreprises etc à s'inscrire dans une logique de développement durable. Donc c'est encourager des gestes en termes de gestion de déchets, de transport etc. par l'utilisation de la monnaie locale par des institutions, par des ASBL, par l'administration communale, par exemple. Et en trois, c'est de participer à la réduction des inégalités dans le centre du Brabant Wallon. Ça c'était les objectifs de départ. Le principe d'une monnaie locale, c'est quelque part de se substituer de façon complémentaire à l'utilisation de l'euro.

C'est à dire que à chaque fois que c'est possible, pour les achats de biens ou de services locaux, c'est de privilégier l'utilisation du Talent. Pourquoi ? Parce que chaque fois que des talents sont achetés auprès de L'ASBL, les euros correspondant sont placés sur un compte éthique à la banque Triodos. Ce sont donc des euros que l'ont distrait en quelque sorte de la spéculation et de l'utilisation parfois détournée des euros dans la sphère spéculative, dans le soutien des entreprises non durables, des marchands d'armes etc. L'autre élément qui motive la mise en place d'une monnaie locale c'est le fait que on a pu constater là où les études ont été faites qu'une monnaie locale circule bien plus longtemps qu'une monnaie classique. Donc là où l'euro tourne 3,4,5 fois dans un marché local puis est alors envoyé à l'extérieur ou placé en banque ou autre, la monnaie locale, elle, tourne 15,16,17 fois dans le marché local et donc génère une dizaine de fois plus de PIB pour la région concernée que ne pourrait le faire l'euro dans les mêmes circonstances. Alors la monnaie locale est aussi un outil très intéressant pour inciter, voire contraindre quand c'est nécessaire, les acteurs économiques locaux à acheter local plutôt qu'à importer de façon démesurée les biens et les services. Dans la mesure où quand un commerçant arrive à convaincre son fournisseur d'être payé en talent, ça veut dire que ce fournisseur lui-même devra utiliser de façon locale ses talents et donc quelque part continuer à faire tourner ce moyen de paiement.

- B- Concrètement, où peut-on s'en procurer, y'a t-il des incitants comme des bonus ? des incitants à ne pas sortir du réseau, malus ? Peut-on reconvertir des talents en euros ? Comment ça se passe ?
- S- 3 questions différentes. Effectivement il y a différentes sortes de monnaies locales. Il y a des monnaies locales qui se déprécient si on tarde trop à les utiliser. On appelle ça de la monnaie fondante. Ça veut dire que si vous avez une monnaie locale qui vous est donnée le 1 janvier, par exemple, si vous l'utilisez pas au 1<sup>er</sup> avril, elle perd 5% de sa valeur et donc quelque part vous devrez payer une contrepartie pour lui redonner sa valeur initiale. Ce n'est pas le choix qu'on a fait parce que c'est un système qui finalement s'avère très compliqué à gérer, qui est abandonné quasiment partout là où il a été essayé et donc en terme de malus il n'y a pas de dépréciation, de péremption, pas d'obsolescence programmée de la monnaie locale. En terme de bonus, ce sont les commerçants, les prestataires ou les institutions qui doivent mettre en place ce système-là. On a déjà vu des exemples où tel produit local coûtait moins cher en talent qu'en euros. Mais aussi on peut imaginer de systèmes de bonus assez simples à mettre en place mais cela demande un peu d'expérience et de masse critique, c'est le fait que par exemple, on mette en place un système où à l'achat de 20 talents, le 21<sup>ème</sup> serait gratuit. Ce sont des choses auxquelles on pense mais qui actuellement à ce stade ci n'est pas encore possible pour nous.
- B- Ce genre de mécanisme demande un financement parce que cela coûte. Je me souviens que vous aviez parlé d'un moment où on changerait les billets en circulations, ce qui permettrait de générer du financement grâce aux détenteurs qui ne vont pas les rendre, etc. Cette idée est-elle toujours d'application ?
- S- La réalité est la suivante. C'est que la mise en place d'une monnaie locale en tant que telle génère très peu de revenu puisque quelque part 1€ étant égal à 1 talent. Il y a énormément d'énergie bénévole, volontaire qui permet la mise en place de

ce type de projets. Mais c'est vrai qu'il y a des moyens connexes, dérivés, qui permettent de générer quand même des rentrées. Pour une ASBL, c'est le fait d'avoir des membres (ndlr 5€ pour devenir membre), c'est le fait par exemple de réserver un certain nombre de billets numérotés spécifiquement pour des collectionneurs qu'on appelle des numismates. Les 200 premiers billets de chaque série ont été conservés pour la vente aux numismates. C'est une source de revenu. Une autre source de revenu c'est le fait que à un moment donné, il faut renouveler le stock de billet, on réédite des billets. Ici ça sera d'autant plus nécessaires que la première édition de nos billets comprend des images, des photos, des villages de la commune initiatrice (Ottignies Louvain-la-Neuve), or maintenant, le talent s'exporte vers Villers-la-Ville, Court Saint-Etienne, Genappe et bien d'autres communes et donc ce qui est programmé c'est qu'en 2019 on refasse une nouvelle édition des billets et qu'à cette occasion-là on rappelle tous les billets de la première génération qui à ce moment là seront échangé 1 pour 1. Dans ce cadre là, beaucoup de billets ne vont pas rentrer pour toute une série de raisons, qu'ils aient été égarés, détruits, où que les gens les garde en souvenir, etc. Et donc c'est sur ce différentiel entre ce qu'on rappelle et ce qui n'est pas rentré que le financement se fait et qui permet notamment de payer la nouvelle édition des billets et d'avoir des fonds suffisants pour la communication de ce projet.

- B- C'est donc un moyen de financement en quelque sorte. C'est une monnaie fondante vu qu'à un moment vous allez arrêter la valeur du premier billet et lancer la deuxième édition.
- S- Techniquement ce n'est pas vraiment une monnaie fondante, ça veut dire simplement que à un moment donné, il y a un rappel de billets et que forcément tout le monde ne reviendra pas.
- B- Je voulais dire par là qu'à partir d'une certaine date, les premiers billets ne seront plus valables.
- S- C'est ça. C'est à dire qu'il y aura un laps de temps probablement 6 mois-1 an durant lequel les billets pourront être échangé pour les nouveaux. Par exemple, à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2019 on peut les échanger, ça veut dire qu'à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2020, tous ces anciens billets ne pourront plus être utilisés. Seule la nouvelle version sera alors utilisée.
- B- Y a t-il une commission à payer lors de la conversion d'€ en talent ?
- S- Il n'y a pas de commission en tant que tel. Les personnes se présentent dans nos différents comptoirs c'est à dire les endroits où les talents peuvent être achetés. Il y en a une quinzaine à Ottignies Louvain-la Neuve et les autres communes. Les euros sont échangés 1 pour 1. Donc nos seules sources de revenu pour le moment sont le fait que les gens peuvent devenir membres de l'ASBL. En soi ce n'est pas une obligation même si on encourage nos prestataires, qui ont maintenant dépassé la centaine, d'être membre. Pour l'instant on a prévu zéro frais pour les prestataires mais à l'horizon 2019 également nous envisageons une quote part relativement modeste et laissée à l'appréciation des prestataires pour soutenir le prix de la communication du projet. Cela va être la deuxième source. Un moment donné, une fois que l'ASBL pourra dégagé du temps libre et des ressources humaines, c'est par exemple l'organisation de conférences ou d'activités qui pourraient générer des rentrées précieuses pour le projet.

- B- Quelques chiffres maintenant. Combien de talents sont actuellement en circulation ? Et quel est le potentiel d'utilisateurs que le bassin de vie contient ?
- S- On doit parler ici de mise en circulation cumulative puisque on a commencé le 25 octobre 2016 et que depuis cette date il y a une masse monétaire en talent qui a été mise sur le marché mais une partie est revenue puisque une fois par mois nous permettons aux commerçants et prestataires qui auraient trop de talents de les renvoyer vers l'ASBL. Donc de façon cumulée on doit approcher pas loin des 50 000 €. Cela veut dire qu'il y a eu environ 50 000 talents qui ont circulé c'est à dire à peu près le quart de la masse monétaire qui a été imprimée pour octobre 2016. Entre temps, c'est relativement soutenable, peu par rapport au scénario catastrophique qu'on nous avait prédit au départ. On se rend compte que tendanciellement les retours de talent se font de plus en plus rare et des plus en plus petit. Cela signifie qu'avec l'augmentation du nombre de prestataires, on est passé de 30 à 110 environ, ceux et celles qui acceptent le talent trouvent des moyens et des lieux pour les utiliser.
- B- Pouvez-vous me rappeler les différents circuits que la monnaie effectue ?
- S- Il y a d'abord le circuit A. C'est le fait que des citoyens achètent des talents qu'ils mettent en circulation, les euros allant sur un compte A chez Triodos. Ce qu'on appelle le circuit B, c'est le suivant. On s'est rendu compte que l'ASBL Financité pouvait recevoir des dons déductibles fiscalement. Ce que nous comptons mettre en place à un moment donné c'est que des citoyens peuvent faire un don au talent sur un compte B (Triodos) et ce don va permettre de générer un droit de tirage équivalent en talent. Ces talents pourront servir à des projets environnementaux, sociaux etc. puisque l'ASBL pourra en disposer librement pour appuyer ses objectifs. Le circuit C est une proposition qui est actuellement étudiée avec une société privée. Cette société privée émet les cartes de fidélités dans les commerces. Les clients quand ils se présentent dans ces commerces fédérés par cette société, peuvent à la fois, sur base du montant de leurs achats bénéficier d'une ristourne ou d'un cadeau en nature de la part de cette société et en même temps affecter une petite part de leur achat à un projet humanitaire, environnemental, sociétal qui est proposé par la société en question. L'idée est la suivante : le citoyen qui achète pour 100€ ou 100 talents dans une société X, un marchand de fleurs par exemple, il reçoit 2,5% de réduction sur l'achat suivant ou un cadeau de la part du fleuriste et il peut choisir entre 4-5 projets et un de ces projets pourrait être le talent. A ce moment là, la société collecte l'ensemble des dons chez l'ensemble de ses clients commerçants et dès lors verse sur un compte C chez Triodos, ces montants qui peuvent être alors librement utilisés par l'ASBL pour atteindre ses objectifs. En quelque sorte, c'est un peu à l'infini chaque fois que d'une façon ou d'une autre, l'utilisation du talent permet à des sociétés privées ou des personnes privées de verser de l'argent à l'ASBL afin de remplir ses objectifs. Nous en sommes pour l'instant à ces trois circuits là. On espère encore en trouver d'autres d'ici peu.
- B- On va passer à la question de la monnaie en B2B. De quelle manière pensez-vous développer cet aspect ? Je pensais à plusieurs pistes. Ou bien on laisse le réseau tel qu'il est et on essaye de proche en proche d'améliorer la circularité c'est à dire de densifier le réseau en trouvant des nouveaux prestataires etc. qui se paient entre eux mutuellement ou bien on part sur un système de crédit mutuel (ce qui est le cas avec le RES, le WIR et la SoNantes par exemple). Cela veut dire que la somme des crédits et des débits au sein du réseau d'entreprises vaut 0. On limite

alors l'émission de monnaie vu que c'est chacun qui émet la monnaie au moment de l'échange. C'est le réseau qui régule les échanges. Si je mets des services et des produits pour des montants de X, je m'engage à acheter sur ce réseau aussi pour des montants de X. Du coup on a l'équilibre entre les crédits et les débits. Il doit y avoir donc une caisse de sécurité supportée par tout le réseau si une entreprise fait défaut. Voici le schéma que j'avais imaginé. Il y aurait donc 2 grands systèmes. Le système papier qui resterait d'actualité où chacun échange comme bon lui semble. Au milieu la banque centrale du Talent. Et alors le système électronique qui serait un système de crédit mutuel (Somme des crédits et débits vaudrait 0) entre entreprises. On pourrait ensuite le développer pour les particuliers qui auraient des cartes prépayées sur laquelle affecté des talents que ce soit via des € ou des talents papiers. Ce qu'il ne serait pas possible de faire, c'est que les entreprises changent des € en talents par contre des talents papiers en talents électroniques bien. L'égalité € vs talents en circulation serait conservée. L'ASBL devrait en plus de cela remplir une fonction de courtage pour mettre en relation la demande et l'offre de produits et services au sein du réseau. Enfin elle aurait la tâche de réaliser l'écriture des comptes afin d'assurer l'équilibre des débits et des crédits.

- S- Nous notre réflexion à ce stade là, ce n'est pas de s'orienter vers le WIR, le RES etc. qui sont des dynamiques qui sont commerciales en réalité, qui correspondent à un métier. Ce métier étant finalement de mutualiser des trésoreries et de réduire l'incertitude en terme de paiement entre entreprises d'un même bassin en adoptant une monnaie fictive que ce soit le WIR ou le RES et qui n'a donc pas de traduction externe sous forme numéraire papier, billets etc. C'est réellement un espèce de jeu électronique au sens noble du terme qui permet en réalité à l'entreprise d'utiliser le moins possible sa trésorerie en euros ou en franc suisse, par exemple, tout en se permettant de s'approvisionner en matière première ou voire en ressources humaines etc. Ce que nous on cherche ici avec le talent, c'est un système qui fasse le lien direct entre le client, le citoyens, l'habitant et l'entreprise dans la mesure où ce qu'on veut offrir comme service à l'entreprise n'est pas tant de disposer d'une trésorerie annexe, ce qui pour nous est un avantage subsidiaire, mais bien d'ouvrir la possibilité à l'entreprise d'avoir un maximum de possibilités pour utiliser les talents que vont déposer chez elle les clients qui auront acheter des biens ou des services. Très concrètement l'idée dans un premier temps est que le client paye en talent papier au près de l'entreprise. L'entreprise a le choix d'utiliser ses talents papier vers d'autres fournisseurs ou de transformer ces talents papiers en talents électroniques de sorte qu'il puisse accéder à un réseau de fournisseur, de prestataires du bassin économique qui est le sien. Parce que le métier du WIR et du RES en fait correspond à une forme de système assurantiel qui répond le plus souvent à cette problématique suivante : quand on livre un produit ou un service, la pratique commerciale c'est de payer à 90 jours. Ce qui veut dire que quelque part, cette société doit préfinancer en terme de matière première de mains d'œuvres etc. pendant 90 jours un bien qu'elle a déjà vendu. Et ce n'est que 90 jours après qu'elle sera paye. Cela la met en difficulté pendant 90 jours sans qu'elle ait de possibilité d'utiliser cet argent là pour se réapprovisionner en matières premières, payer les salaires etc. Donc au démarrage de son activité, elle doit quelque part accepter le système d'avoir une trésorerie suffisante pendant 90 jours et à condition que finalement le prestataire paye bien ce pour quoi il a été

facturé. Pour combler ce problème de 90 jours, avec le système électronique de monnaie locale, c'est un paiement immédiat qui est donc directement disponible et qui permet directement à l'entreprise de pouvoir réinvestir en monnaie locale pour les commandes suivantes etc. C'est quelque chose dont nous ne sommes pas capable de faire. Il faut contracter à la fois une assurance pour garantir que en cas de non paiement, le système pourvoit la défaillance. Le système doit contenir les compétences professionnelles pour assurer la fonction de courtage, de trésorerie etc. Or ici nous sommes dans une ASBL citoyenne et donc nous notre ambition c'est de rendre les entreprises citoyennes également, non pas sur des critères strictement financiers mais bien sur la réflexion et la mise en œuvre d'une politique locale d'achat.

- B- Comment voyez-vous le système du coup ?
- S- De façon beaucoup plus simple et épuré que le système WIR qui lui pour fonctionner a besoin d'un nombre énorme d'entreprises puisque c'est le nombre d'entreprises qui permet de réguler, de disposer de moyens suffisants que pour que le système fonctionne. Nous notre ambition c'est de fonctionner sur une demi province de plus au moins 100 150 mille personnes avec un millier d'entreprises. Le système n'aurait pas la taille critique pour permettre d'avoir un système style WIR etc. Par contre avoir un moyen complémentaire ca bien sûr. Le WIR ce n'est d'ailleurs plus du complémentaire, c'est quasiment la vraie seconde monnaie suisse dans le secteur B2B. Or nous recherchons un moyen complémentaire pour les entreprises de pouvoir accueillir ce projet de monnaie locale et de l'utiliser le plus possible à l'intérieur de sa politique d'achats. Ca reste encore un projet relativement modeste et donc ce que nous recherchons ce sont des moyens électroniques relativement simple d'accès, inclusif et modeste qui permettent effectivement aux entreprises de ne pas se réfugier derrière de mauvaises raisons pour accepter une monnaie locale qui finalement tourne assez bien et qui remplit bien sa fonction.
- B- Une entreprise devrait donc nantir des euros en talents électroniques pour pouvoir payer ses fournisseurs ?
- S- Non, je pense qu'elle ne doit pas nécessairement nantir des euros. Elle peut simplement utiliser au fur et à mesure les talents qu'elle perçoit de ses clients ou de ses clients en B2B pour les utiliser dans le réseau qu'on lui propose. Maintenant si elle se veut pionnière et proactive, elle peut effectivement acheter des talents électroniques et disposer d'un fond de talent. Mais à priori, l'idée première est de donner la possibilité aux entreprises d'utiliser les talents qu'elles perçoivent.
- B- Ce système-là (ndlr schéma) fonctionnerait donc, à l'exception qu'il n'y aurait pas l'égalité entre les débits et les crédits ?
- S- Exactement. Il y a un équilibre global entre les talents en circulation (talents électroniques et talents papiers) et la masse monétaire récoltée en euros pour garantir ces différents talents mais voilà c'est le seul équilibre qu'on a recherché.
- B- Parfait. Je voulais vous parler aussi des autorités locales. Quelle est votre relation avec eux ? Avez-vous déjà envisagé des taxes ou des services publics payables en talents ?
- S- Nous on avance de manière très prudente et très mesurée par rapport aux autorités publiques parce qu'elles mêmes doivent répondre à une séries de décrets légaux etc. Elles ne peuvent pas faire n'importe quoi. Donc on est en négociation avec la commune de Genappe et d'Ottignies Louvain-la-Neuve qui ont

analysé le projet et qui maintenant déjà favorisent l'utilisation du talent via les ASBL qui en dépendent (notamment les centres culturels etc.) et les institutions tels que les maisons des jeunes. A la prochaine rentrée, on doit relancer le processus de négociation parce qu'on voudrait aboutir à un certain nombre de possibilités avant que la période électorale ne rende ce genre de débats impossible.

- B- Super. Pour le paiement des salaires en monnaie locale, ce n'est pas encore d'actualité non plus je suppose ?
- S- Le cadre légal en lien avec les salaires et les rémunérations empêche tout autre forme de paiements qu'en euros. En terme de salaire, c'est impossible pour le moment. Par contre, on peut très bien donner une prime annuelle de 35€ sous la forme de monnaie locale de bons d'achats etc. ca c'est pas un problème. On va aussi analyser la possibilité pour une autorité publique de permettre le paiement de jetons comme les jetons de présence communaux, des trucs comme ca. Des espèces de gratifications sous la forme de monnaies locales.
- B- Pour lancer cette monnaie B2B, une des priorités me semble d'être le fait d'améliorer la possibilité à chaque prestataire d'écouler ses talents de manière plus efficace. Il faut améliorer la circularité.
- S- En cela votre travail va pouvoir être utile dans la mesure où il serait intéressant par exemple qu'on identifie quelques entreprises d'Ottignies Louvain-la-Neuve et environs qui pourrait s'intéresser au talent parce qu'il y aurait ce système électronique. Et d'autre part, ceux qui actuellement dans le talent sont les points bas du projet. Sur les 100-110 prestataires aujourd'hui, il y en a une dizaine qui ont demandé le retour de talents. Ca serait intéressant de rencontrer ces 10 la pour voir ce qu'il se passe et leur soumettre la solution électronique. Ils n'ont peut être pas le temps ou l'énergie de devoir réécouler les talents papiers chez leurs fournisseurs... Mais si il y avait la possibilité de changer ces talents la en talents électroniques pour payer des fournisseurs ou des services dans leur environnement, est-ce que ca les intéresserait et à quelles conditions.
- B- Dans ce cadre là, j'avais fait des guides d'entretien pour sonder leur opinion et voir de quelle manière il serait judicieux de développer cette monnaie électronique.
- S- Envoie les moi par mail et je te donnerai mes remarques. Un grand merci !
- B- Merci à vous pour votre temps !

Annexe 5 : Entretien Patrick Ayoub. Président de l'association des commerçants de LLN et gérant du café « Altérez-vous ».

Barthélemy Destrée – L'ASBL du talent avait besoin d'un étudiant pour faire un mémoire et analyser entre autres la circularité et voir dans quelle mesure on pouvait développer une monnaie en B2B c'ad une monnaie électronique pour payer en Talent vos fournisseurs pqc c n'est pas tjrs facile de les payer en monnaie papier.

B- Pourriez vous vous présenter ?

Patrick Ayoub - Je suis Patrick Ayoub. Je suis un des cofondateurs du café citoyen« Altérez- vous » et je suis l'action du Talent depuis le début. J'ai essayé un peu d'aider à la diffusion auprès de différents commerces ici.

B- Pouvez vous me dire comment fonctionne le café ici ?

P- Aujourd'hui, on a 12 équivalents temps plein, cela se répartit sur une vingtaine de personnes. Le CA de 550000euros sur une très petite surface assez excentrée. L'activité séduit et trouve son public. Du coup, on est un lieu privilégié par rapport au Talent. Et on se retrouve souvent embêter pqc les gens nous payent en T et on doit trouver une solution pour les recharger soit pour les écouler.

B- Comment est organisée votre comptabilité ? Il y a un suivi des paiements assez régulier? Vous avez Bancontact ?

P- Il y a différents modes de paiement :

Il y a les 3 modes de cartes CR (Sodexo - Moneys et Edenred), ils peuvent payer par carte de débit (Maestro-Bancontact ) ou par cartes de crédit + le Talent en monnaie + l'euro. C'est déjà une gestion en soi...

B- Concernant les chèques repas ? Vous en donnez à vos employés ? Comment les rémunérez vous ?

P- Il y a la rémunération normale par virement bancaire, il y a des chèques repas électroniques.

B- Envisagez vous parfois de pouvoir leur offrir un avantage extra légal ou des cadeaux en Talent (T) pqc vs savez que c'est une possibilité ? C'est 35 T/an + 35T / enfant à charge.

P- Je connais cette possibilité mais il faut en discuter avec l'équipe pqc c'est une forme de contrainte malgré tout. Il faut qu'ils trouvent où les utiliser.

B- Comment se passe votre expérience avec le T ? Est ce que cela vous amène des clients ? Racontez nous.

P- C'est difficile de dire si il y a de nouveaux clients qui viennent pour écouler leur T mais on en reçoit un certain nombre. Ce qui manque je crois, ce sont de nouveaux moyens d'introduire le T.

B- Des comptoirs de change ?

- P- Oui. **Que ce soit un peu moins volontariste comme démarche.** Pour l'instant, il faut vouloir aller changer le T, pour en recevoir et pour les utiliser, donc l'idéal serait qu'il y ait des endroits où les gens reçoivent des T et qu'ils doivent se dire : « **Que vais je faire cela** » ?  
Notamment, **la Commune et l'UCL devraient prendre plus d'initiatives par rapport à cela.** Ce sont deux acteurs clés du secteur économique ici à Louvain-la-Neuve. Ils constitueraient deux points d'ancrages pour le système dans la mesure où beaucoup de prestataires ont affaire à eux.  
**Par ex : Qu'on puisse payer nos taxes communales en T, etc. Cela ferait déjà une belle circulation.**
- B- Mais cela, c'est le problème du législateur. Les communes sont tenues par les régions et c'est difficile de légiférer là-dessus à ce niveau là.  
Donc vous ne savez pas si vous avez de nouveaux clients grâce à cette monnaie ?
- P- Difficile à dire.
- B- Comment faites vous pour les écouler ?  
P- **Une partie est écoulée dans les magasins qui les acceptent.**
- B- Le bar « Altérez-vous » paie ses fournisseurs ?  
P- Certains, pas tous. **Il y a peu de fournisseurs qui sont sur la commune et qui acceptent de travailler en T. C'est souvent des fournisseurs pas pour notre marchandise qu'on utilise comme les photocopies, le Trusquin, ce genre de fournisseurs là qu'on travaille en T. On essaye de chaque fois penser à utiliser le T. Mais souvent on n'arrive pas à les écouler, donc on les échange via l'ASBL en euros.**
- B- **Avez vous déjà pensé à d'autres pistes, comme rendre la monnaie en T ?**  
P- **Cela aussi, mais cela a ses limites. Les gens ne le demandent pas, donc il faut les pousser.**
- B- Avez vous d'autres idées à part cette idée de paiement de taxes et l'UCL ? Bcp de prestataires ne savent pas en quoi les utiliser...  
P- **Par exemple, le lavoir ici en bas « Le Sec shop », dont on utilise souvent les services, n'utilisait pas le T mais j'ai informé l'asbl et les propriétaires. Pour améliorer la circularité du réseau...  
Si cela pouvait être électronique, ce serait déjà mieux !**
- B- Vous auriez d'autres utilisations si le T était électronique ?  
P- **Il faut voir si cela s'étend à d'autres fournisseurs du fait que cela soit électronique. Ce serait plus facile pour l'échange.**
- B- Pensez vous à d'autres partenaires potentiels, étant Président de l'Association des Commerçants sur la Dalle de LLN?  
P- **Très peu de commerçants acceptent le T. Ce n'est pas la norme. Les gens ne veulent pas s'embêter avec cela. Ils ne voient pas l'intérêt de se casser la tête à le faire...  
Il faudrait qu'il y ait un intérêt plus direct.**

B- Ils ne voient pas l'intérêt de la collectivité mais l'intérêt propre... ?Pouvez vous me donner quelques noms de commerces susceptibles de changer ?

P- Le « chat hutté »... Ils devraient arriver à accepter.

Il faut que cela corresponde au principe...

Tt ce qui est restauration, je ne vois pas en quoi cela serait...

B- C'est quoi la proportion de T que vous rééchanger en euros ?

P- 1000euros/6 semaines mais cela a tendance à augmenter un peu. A terme, on peut dire que cela sera 1000euros/mois.

B- Je vais vous présenter le projet qu'ils ont en BtoB électronique.

Cela fonctionnerait via une appli ou via le site internet

2 possibilités :

1. Si vous avez trop de billets, on pourrait les changer en monnaie électronique ( l'asbl viendrait chercher les billets) : ou bien ils les changent en euros (au pire des cas) ou bien ils les changent en monnaie électronique pour que vous puissiez plus facilement les changer avec d'autres prestataires qui acceptent eux aussi le talent.
2. La deuxième possibilité est d'échanger des euros en talents électroniques. Le but à terme est de développer cela pour les particuliers aussi.

P- Les gens auraient une carte pour payer ?

B- Dans un premier temps cela serait uniquement réservé aux entreprises et dans un deuxième temps, cela serait adapté aux particuliers via une carte prépayée qu'ils peuvent recharger ou via une application smartphone.

B- Qu'en pensez vous de ce passage à l'électronique ? Est-ce que ca pourrait être une bonne chose ?

P- En fait non. Les fournisseurs que nous utilisons sont des fournisseurs qu'on paie en cash .....Ca va certainement entrainer des frais et ne pas vraiment répondre aux besoins.

B- Mais vous aussi vous payez des frais via Bancontact....

P- Mais pour le moment, il n'y a pas de frais avec les T., c'est ce qui incite les gens, mais s'il faut payer...

Ceux qui sont moyennement convaincus, ne vont pas jouer le jeu.

Cela coûte déjà en soi d'utiliser le T, pcq pour la comptabilité, c'est un truc en plus, ce n'est pas simple...

Plus il y a de modes de paiement, plus cela complexifie la clôture de caisse.

B- Mais si vous passez à l'électronique... ?...

P- C'est pas ingérable, c'est faisable mais il y aura la clôture électronique et la clôture papier... C'est du boulot en plus, faut vraiment justifier ce que cela apporte.

Le problème est qu'on ne touche pas assez les bons fournisseurs.

J'essaie d'aiguiller vers l'un ou l'autre mais pas assez... Faudrait recenser chez quelques prestataires actuels leurs fournisseurs principaux et à partir de là, cibler les lieux les plus porteurs.

- B- Ma question était aussi de connaître vos fournisseurs pour voir si nous pourrions vous donner des pistes en plus si on parvient à les convaincre d'utiliser le T.
- P- Les plus propices sont « la ferme de la Baillerie », Oxfam, Etiquable,.....(cfr liste)
- B- Vous avez une série de fournisseurs qui sont locaux .....mais qui n'acceptent pas le T. ou pcq qu'ils ne savent pas ce que c'est ?
- P- Non, ils sont très convaincus mais ils écoulent toute leur marchandise, ils ne cherchent pas à avoir plus de clients. Cela ne leur rapporte rien en quelque sorte de se casser la tête de rentrer dans ce genre de trucs...même s'ils sont convaincus...C'est du travail administratif en plus...
- B- Mais il faut penser dans la globalité de l'économie locale, dire que cela enrichit en fait...Utiliser le T. enrichit le bassin économique, c'est prouvé.
- P- Au niveau communale, il y a plein de taxes : taches déchets, le montant pour la terrasse, l'UCL, on pourrait payer le loyer, le précompte immobilier...  
Le resto U, ce serait déjà une fameuse circulation en plus...  
Pour moi, il y a 2 axes : trouver de nouveaux prestataires et trouver des moyens pour donner aux gens des T...  
D'abord, on pourrait faire énormément de lobbying auprès de la commune pcq tous les x temps, ils offrent des cadeaux (jubilaire du couple le plus vieux sur le site de LLN etc>...) et le cadeau, c'est un bon d'achat à l'Esplanade mais cela pourrait être beaucoup plus progressiste en offrant un bon en T. que les gens iront écouler au niveau local.
- B- Mais est-ce que vous avez des gens qui n'ont jamais entendu parler du T. et qui viennent ici, ils payent en euros et repartent avec des T. ?
- P- C'est rare.
- B- En gros, ceux qui veulent avoir des T. sont vraiment ceux qui savent ce que c'est ?
- P- C'est le problème, c'est pour cela que cela reste très limité.  
Dans les communes où ils ont introduits les monnaies locales et que cela a marché, ce sont les communes où ils étaient volontaristes, et ils ont payé des gens en T. etc... Tant que cela reste le cercle des convaincus, cela n'apporte rien.
- B- Pour que cela se développe, vous pensez que la commune et l'UCL devraient s'impliquer beaucoup plus ?
- P- Oui, je pense.  
Tous les 2 avaient dit qu'ils feraient quelque chose mais je ne vois rien venir....  
Ils pourraient tester de petites choses.  
Il est important d'accroître rapidement le nombre de prestataires. Il en va de la survie de la monnaie. Les bénévoles le font très bien pour le moment. Je pense que c'est la priorité numéro 1 pour l'instant.
- B- C'est prévu pour la rentrée en septembre. ...

- P- Faire attention au gaspillage d'énergie sur le paiement électronique parce que, pour nous, ce n'est pas cela le problème.
- B- Vous, vous payez en petits montants en billets.  
Bio story ont bcp de mal à écouler les T. Ils ont de gros montants.  
Il est clair que pour eux, cette solution est valable.
- P- Donc cela viendra à partir du moment où on a bcp de prestataires et que cela circule, mais on est encore un cran en dessous. C'est trop tôt.  
Faut élargir le réseau mais il ne faut pas que cela meurt entretemps .
- B- Donc pour vous, 2 choses à faire : les fournisseurs et les points d'entrée du T.  
Grand merci pour votre temps et vos remarques.

## Annexe 6 : Entretien Muriel Germain. Gérante du magasin AlimenTerre.

- B- Bcp de prestataires ne savent pas écouler les T.  
Dans ce cadre là, ils m'ont demandé de vous interroger pour sonder les gens et voir de quelle manière ils les écoulaient.
- M- Nous sommes une épicerie. Nous avons des fruits et des légumes et un peu de « sec »... Donc nos besoins, en tant que magasin, en gros, ce sont des sacs poubelles...  
Même les produits de nettoyage, on les vend, donc on ne va pas aller les acheter...  
Nous achetons chez des fournisseurs flamands, pour 90% des cas. Les productions en bio sont en Flandre. Donc, ils s'en foutent complètement du T.  
Comme je ne sais pas rétribuer mes fournisseurs en T, fatalement, je dois me rabattre sur des achats que je pourrais éventuellement faire pour les écouler, mais même, au niveau des achats, je n'ai pas grand chose à acheter...  
Les sacs poubelles, il n'y en a pas en T. La commune n'appartient pas au projet...
- B- La commune, c'est un des buts pour bientôt...
- M- Concernant tout ce qui est papeterie, on s'est vraiment posé des questions par rapport à la CIACO,  
J'hésite parce qu'on a un compte à la CIACO. Ca veut dire que je prends les bics, les feuilles etc et après 3 mois seulement, je reçois une facture. En tant que magasin, c'est évidemment beaucoup plus confortable d'avoir une facture groupée 4 mois plus tard que d'aller faire des paiements « cash » à chaque petit achat.
- B- Dans ce cadre là, si vous aviez une monnaie électronique, ça vous arrangerait bien, étant donné que vous pourriez directement et pas avoir une facture groupée.
- M- Mais le gros avantage d'une facture, c'est que la TVA, on la récupère en tant que magasin... Quand je reçois la facture de la CIACO, il y a le montant TVA pour les achats sur les 3 mois, et ce montant là est récupérable.  
Ca veut dire que si je faisais un paiement électronique, je devrais garder tous mes tickets de caisse pour aller chez mon comptable et récupérer la même somme de TVA...
- B- Je comprends mais le système qu'ils voudraient mettre en place favoriserait ce genre d'actions et vous pourriez payer tout en même temps d'un coup à la CIACO comme vous le faites actuellement, mais en T.  
Donc au niveau de la comptabilité, ce serait la même chose.
- M- Ce serait la même chose et pas la même chose dans le sens où, quand je rends mes tickets au comptable, effectivement j'arrive au même montant que si j'avais reçu une facture globale, seulement le comptable, il y a un coût/facture... On estime que l'encodage d'une facture est de 5 euros !  
Mais si je viens avec mes 10 tickets, c'est beaucoup plus de travail à faire pour le comptable, et cela va me coûter bcp plus cher !

- B- Je vous comprends mais si vous pouviez faire exactement ce que vous faites maintenant mais en payant en T, est ce que cela vous arrangerait ou pas ?
- M- Là, ce serait parfait...
- B- Donc, je veux dire par là, vous recevez une seule facture au bout de un ou qlq mois.
- M- On pourrait aller payer la CIACO en T directement. C'est cela ?  
Il n'y aurait pas de souci.
- B- Donc en gros, vous êtes réticente du fait l'avantage que vous avez de payer 4 mois d'achats en une fois à la CIACO , Ce qui n'est pas possible en T.
- M- Il faudrait voir avec eux.  
La facture que je reçois de la CIACO stipule que je dois payer par compte. Il n'est pas mis que je peux la payer en cash...C'est eux, quelque part dans leur logiciel qui devraient changer certaines choses.
- B- C'est un des projets du T à court/moyen terme, c'est de permettre de payer en T électronique, càd que chacun aurait un compte électronique sur lequel ils pourraient changer ces T papier en T électronique, ou bien changer des euros en T électronique directement pour faciliter ces transferts d'argent.
- M- Dans le cas de la CIACO, cela ne changerait pas grand chose dans le sens où j'accumule des T papier, et donc imaginons que je reçoive ma facture, après 4 mois, de 145euros.  
J'irais les verser en papier à la CIACO. Je n'ai pas forcément besoin de la monnaie électronique...ce n'est pas indispensable. Mais j'imagine que pour le client classique, cela l'intéresse.
- B- Oui. On pense à la CIACO justement. Eux vont voir arriver des « brouettes » remplies de T, et qui vont se dire : « on ne va pas aller payer nos taxes communales en cash »
- M- Le problème pour moi d'accumuler des T dans ma caisse, c'est que c'est de l'argent qui dort...Je dois attendre un mois et demi pour que quelqu'un vienne me les convertir en euros...  
Si ils étaient sur une carte électronique, je pourrais les « vider » plus vite...
- B- Il y a des avantages et des inconvénients dans chaque moyen
- M- Pour moi, l'inconvénient, c'est la traçabilité, c'est qu'on est reparti dans un truc où on peut nous suivre à la trace...J'entends beaucoup de gens grogner pcq, par ex, dans un parking, tu ne pouvais payer qu'avec ta carte de banque, du coup, on sait où je suis, à quel moment...
- B- Il faut bien se dire que, pour le développement d'une monnaie comme cela, le passage à l'électronique est indispensable.

M- Pour éviter aussi les faussaires...

B- Mais simplement aussi pour l'asbl elle même qui aurait un meilleur contrôle de la masse monétaire en circulation...

M- J'avais trouvé aussi une alternative intéressante d'une dame qui avait converti des euros en 1 T, car elle les donnait aux gens qui font la manche dans rue, comme cela ils étaient obligés d'aller dans des magasins qui ont du sens, pour les obliger à consommer sur place, ne pas faire un trafic d'argent avec leur famille à l'étranger...

L'initiative est intéressante pcq le jour où on passe à la monnaie électronique uniquement, il y a des milliers de sdf qui n'ont plus à manger...

Comme ils sont sans papier, ils n'ont pas droit à une carte de banque... Donc c'est un problème aussi de société à ce niveau là.

B- Ici, le projet serait de ne surtout pas supprimer le papier mais faire un truc en plus qui serve surtout pour les entreprises et qui serait après, agrandi pour les particuliers qui auraient une carte prépayée...

M- Un genre de Sodexho... ? Mais là, il faut faire attention, Sodexho me coûte 14,20euros/mois, rien que l'abonnement... Mais cela risque d'être un abonnement de plus...

B- Vous ne seriez pas prête à payer quelque chose en plus ?

M- 14,20euros + un coût à la transaction, c'est vraiment déjà beaucoup...  
Ca représente un grand coût...

B- Vos solutions bancaires vous coûtent actuellement combien/mois ?

M- On est autour de 70 à 80euros/mois pour les cartes de banque.

Après, il faut rajouter des abonnements par type de carte + les affiliations. Je paye déjà 150€/mois pour les solutions électroniques existantes. Il faut être sûr de son coup parce que beaucoup de prestataires ne paieront pas si le Talent électronique coûte trop cher.

B- L'objectif du T n'est pas de faire payer des prix exorbitants.

M- Si le prestataire doit payer pour avoir la carte électronique du T, il va répercuter le prix dans ses prix de vente, alors les produits seront plus chers.

B- Dans vos fournisseurs, il n'y en a aucun qui serait susceptible d'accepter le T ?

M- Si si, des micros...

Le souci, c'est qu'un fournisseur comme l'AMAP Hélicia, Il ne fonctionne pas avec le T. Il a 5 légumes, donc je ne peux pas m'appuyer que sur lui... c'est un micro pourcentage. La difficulté est de trouver des fournisseurs qui puissent me fournir en conséquence. Tout est encore trop petit au niveau de la production de bio localement.

B- Vous ne pourriez pas aller vous fournir chez lui mais lui, pourrait l'accepter à titre personnel et les gens qui vont acheter chez lui.

M- Je ne vois pas qui d'autre...

B- Et si, au niveau communal, on faisait des efforts genre taxes communales, taxes déchets, ça vous intéresserait ?

M- Oui, bien sûr.

## Annexe 7 : Entretien Christophe Roosen- Gérant de SEEONEE.

- C- Je m'appelle Christophe Roosen je suis le gérant de SEEONEE  
C'est un petit magasin indépendant qui est ici depuis 1992. On fait des articles de randonnée, escalade, du matériel pour les scouts aussi.
- B- Quels sont les moyens de paiement que vous acceptez ici ?
- C- Nous acceptons les cartes de crédit, bancontact, le cash, et le T.
- B- Est ce que cela marche bien, le T ?
- C- Pas tellement. Il y a eu un petit engouement au début puis ....Je ne suis pas profondément pour... On l'a pris parce qu'on a des clients qui nous ont un peu chauffés pour prendre le T. , tout en sachant bien que nous, on ne sait pas les écouler évidemment....parce qu'on achète très peu localement.
- B- Est ce que vous avez déjà pensé à d'autres utilisations ?
- C- Il faut que cela reste confidentiel quoi...Si on commence à prendre 1000T par semaine, on a un souci ...Il faut qu'on ait assez à dépenser, quoi...  
Je ne pourrais pas acheter pour 1000euros/mois localement.
- B- Nous allons essayer d'avoir des accords avec la commune : pouvoir payer des taxes, payer des cadeaux à vos employés, 35T/an, + 35T/enfant à charge ...
- C- Oui, mais cela reste gentiment confidentiel...Tant qu'on a un petit revenu en T cela passe, mais si tout le monde commence à venir acheter en T, on aura un souci...mais cela on le sait...D'ailleurs, ils nous en ont déjà repris. Ils l'ont fait déjà une fois.
- B- Vous, au niveau des fournisseurs, il n'y a rien que vous pouvez acheter localement ?
- C- Non, rien rien...  
Notre sandwich de midi, c'est vraiment le seul truc...
- B- Vos courses personnelles à la limite...
- C- Oui, voilà.
- B- Dans le cadre du T, ils voudraient peut être passer en monnaie électronique, pour que, si vous aviez des fournisseurs ici, vous ne travailliez pas avec 500T papier . Dans ce cadre là, cela ne vous intéresserait pas du tout ?
- C- Nous n'avons pas envie de faire une comptabilité T, par ex.  
S'il fallait le faire, je ne prendrais plus le T.. Soyons clairs !
- B- Est ce que vous pensez à des prestataires potentiels qui pourraient accepter le T ?
- C- Honnêtement, je n'en vois pas...  
Le fait d'acheter local, c'est important. J'habite Namur, je pratique pareillement.  
La démarche d'acheter local chez des petits commerçants ne doit pas se matérialiser par l'utilisation d'une monnaie locale...
- B- Mais au delà des aspects T/pas T, une monnaie locale crée beaucoup plus de richesse au niveau local...

- C- Oui mais cela, je n'en suis pas convaincu...  
**On peut consommer local en achetant avec des euros...**
- B- Oui, mais alors la richesse s'en va très rapidement.  
 L'euro que vous allez utiliser ici, vous allez acheter chez « Carrefour », qui va le mettre en banque. Il sera utilisé 2 fois ici localement.
- C- Je suis d'accord avec ça mais ça n'implique pas d'avoir des monnaies locales. C'est **plus une démarche personnelle.**
- B- Il faut essayer de penser au niveau de la collectivité.
- C- Ces choses ne se développeront qu'à partir du moment où il y a des choses qui seront produites de manière locale.
- B- Ou que vous pouvez les dépenser d'une autre manière, par ex. : les taxes communales, votre loyer (si vous louez à l'UCL) .  
 Si vous les payez en T, tous les objectifs pourraient être rencontrés.
- B- Concrètement comment cela se passe chez vous ? Tous les T que vous avez en caisse, soit vous les revendez à l'asbl, soit vous les dépensez « personnellement. »
- C- **Oui.**  
**Je ne vous aide pas beaucoup...Je ne suis pas un grand convaincu...**
- B- Mais vous pensez qu'il n'y a que les « convaincus que cela peut convaincre »...
- C- **Je ne pense pas qu'une monnaie locale soit un vecteur absolument nécessaire au fait de consommer local...**
- B- C'est un outil supplémentaire.  
 Quand vous avez un T ici, il y a un autre T qui est placé dans une banque éthique, hors de la spéculation
- C- Ca, de nouveau, c'est un choix personnel qui peut être indépendant du T.  
 Le T est une manière de motiver les gens à ça mais il y a d'autres manières de motiver les gens à consommer local...  
 C'est un outil mais il y a moyen de faire autrement...  
**Cela ne me dérange pas tant que ce n'est pas contraignant !**
- B- Un grand merci !

## Annexe 8 : Entretien Michel Crespin. Gérant de BioStory.

MC- Mon nom est Michel Crespin, je suis administrateur délégué de Bio story. Bio Story est une « chaîne » de 3 magasins Bio. Le 1<sup>er</sup> a été créé en 2013 à Genval, le 2<sup>ème</sup> en Jodoigne en 2015 b et le 3<sup>ème</sup> à Ottignies le 24 mars en 2017. Nous faisons de l'alimentation Bio, nous sommes des magasins essentiellement alimentaires, 100% Bio avec accent sur tout ce qui est local. Mais d'abord bio et puis local.

B- Ici, dans votre magasin, quels types de moyens de paiement acceptez vous ?

MC- Tous sauf American Express (tarifs prohibitifs et très peu demandé), à savoir Bancontact – cash, toutes les cartes de paiement, tous les paiements de CR et éco chèques, en cash ou en électronique et nous prenons aussi le T. pcq nous voulons nous inscrire dans le tissu local.

B- Pour le moment, tous vos moyens de paiement vous coûtent ?

MC- Oui. Le cash nous coûte du temps, les moyens électroniques, de moins en moins pcq pour les petits montants, ils ont fortement réduits leurs coûts. Ca a l'avantage de la sécurité.

Les moyens de paiement électroniques sont privilégiés même si le cash sera toujours présent.

B- Comment se passe l'expérience du T ? Que pensez vous du T ?

MC- Le T est très peu utilisé. Il y a quelques irréductibles. Cela doit représenté 0,5%. Ce sont tjrs les mêmes qui l'utilisent. Nous sommes sans doute dans l'un des commerces les plus importants acceptant le T.

B- Qu'est ce qui vous gêne dans l'utilisation du T ? Vous n'arrivez pas à les écouler ?

MC- On ne se sait absolument rien en faire. Rendre cela aux gens qui ne sont pas intéressés ? On ne peut pas payer nos employés avec ça. En plus, dans nos règles comptables, on proscrie systématiquement tout ce qui est paiement en cash, donc même si on va acheter des sacs poubelles dans un commerce, on va le payer avec une carte, pcq on a proscrie le paiement en cash.

B- Dans ce cadre, si vous aviez une carte électronique, cela vous aiderait.

MC- Cela nous aiderait en quoi puisque personne n'en veut ?

B- Donc le 1<sup>er</sup> problème est que personne n'en veut, et le 2<sup>ème</sup> problème est que vous ne payez pas en cash...

Donc la solution électronique serait un 1<sup>er</sup> pas en avant pour l'utilisation

MC- Oui mais c'est comme construire une autoroute pcq on va plus vite.. Si il n'y a pas de bagnole, cela ne sert à rien !

B- Vous, votre principal souci est que vous ne trouvez pas d'utilité...

MC- Mais personne n'a été capable de m'expliquer à quoi servait le T...

B- Le T sert à laisser la richesse dans le bassin économique local. Comme il n'est utilisable que dans la région, la richesse ne sort pas du secteur.

- MC- Pour le gars qui va chez le coiffeur ou qui va acheter sa baguette, on peut comprendre mais T ou pas T, la richesse, elle resterait dans le bassin. On ne va pas chez le coiffeur à 200kms d'ici et on ne va pas chercher son pain à 30 kms d'ici non plus.
- B- Cela c'est à court terme. Je vais aller chez le coiffeur, je lui donne 15 euros, le coiffeur va aller chez le boulanger, le boulanger va aller chez Carrefour. Dès qu'il est chez Carrefour, c'est fini...  
Donc, cet argent là, il aura été utilisé 2-3 fois. Avec le T, il est utilisé de 15 à 17 fois.  
La richesse reste à l'intérieur...
- MC- De 15 à 17 fois, et pour cause, on ne sait rien en faire d'autre....  
Donc l'idée, c'est de s'en débarrasser de ces T., pcq c'est un billet de Monopoly...  
L'idée, je la comprends mais la monnaie n'est certainement pas un outil pour le faire pcq au niveau de mon business, l'économie locale, il n'y en a pas.
- B- Pour vous, cela n'a aucun intérêt. Mais avez vous déjà pensé à des pistes ?  
Par ex : Si vous pouviez payer des taxes communales, des cadeaux à vos employés de 35T par an + 35T par enfants à charge.  
Il y a plein de débouchés : il n'y a pas que vos fournisseurs. Vous pourriez TB payer vos factures d'électricité, vos travaux d'entretien etc...
- MC- Mais est-ce que j'ai besoin du T pour cela ?  
Cela rajoute un niveau de complexité totalement inutile...
- B- Je suis convaincu aussi qu'il n'y a que les « convaincus » qui pensent que c'est bien...
- MC- Alors l'utilisation du T devient un acte militant. Point.
- B- Quelque part, oui. Mais comme vous rentrez dans une optique locale aussi, cela permet...
- MC- Oui, mais la vision locale est la vision de quelques écolos irréductibles qui imaginent que Ottignies est le centre du monde, que pcq il y 3 gares dans l'entité, 20 lignes de bus et qu'on asphalté la ½ du Bois des Rêves pour faire passer 2 vélos par an, on imagine qu'on peut vivre en autarcie dans Ottignies... et qu'on a même plus besoin de voiture puisqu'on peut tout faire à vélo, à pied ou en bus...
- B- Pourtant il y a beaucoup de monnaies locales qui marchent très bien dans le monde pcq les gens se rendent compte qu'il faut arrêter de ...
- MC- On a mis 2000 ans pour faire l'euro et puis chaque village va sortir sa monnaie ?...  
On nage en plein délire...
- B- Donc pour vous, le système bancaire actuel est bien ?
- MC- On peut discuter sur le modèle macroéconomique mais si on va sur le métier essentiel de la banque qui est de collecter l'épargne des particuliers pour le prêter à d'autres particuliers ou des entreprises pour faire du business, oui, mais le fait est que le système est devenu complètement fou à partir du moment où ils font des profits sur des tradings à haute fréquence. Il y a 2 métiers : il y a la finance et il y a le métier de banquier. Le problème est que les banquiers ont

arrêté de faire leur métier...Je ne sais pas si c'est quelques hurluberlus chevelus qui vont résoudre le problème en inventant le T...

B- Le T n'a pas été inventé...Les monnaies locales sont très anciennes. Le Wir en Suisse par ex...

MC- Là, c'est différent. Nous ne sommes pas dans la zone Euro. Le Wir, on peut payer dans toute la Suisse avec cela.  
Ici, on ne peut payer qu'à Ottignies et les environs.

B- Mais vous, que feriez vous pour que le T puisse marcher ? Même si je comprends que votre opinion n'y est pas favorable.  
Il faut juste que cela marche partout ?

MC- Que veut déjà dire la notion de « local » ?  
En bio, il y a un cahier des charges. Mais il y a aussi le bio « dans l'esprit ». Ce sont des gens qui sont dans une démarche philosophique pas uniquement par opportunisme financier.  
Pour le local, c'est dans un rayon de 10kms pour certains.  
Pour moi, la viande de bisons qui vient de Bastogne, c'est du local... Tout ce qui est Belge est pour moi local.  
En Belgique, si on n'importait pas tout ce qui est légumes d'hiver, on ne mangerait que du chou...Donc, la notion de local est déjà à géométrie variable...

B- Mais vous n'avez pas de fournisseurs « locaux », d'ici à Ottignies ?

MC- Oui, il y a un maraîcher local... C'est un carnage économique et écologique de vouloir travailler comme ça...Si il faut, avec une camionnette, aller chercher 5 cageots de pommes de terre chez Paul, traverser tout le BW pour aller chercher des carottes chez Jacques...etc...Si on fait le bilan carbone de cela, c'est un désastre, sans compter le temps.  
Nous avons une plate forme de maraîchers à Sombreffe où sont concentrées les productions de tout le monde et nous ils nous livrent 5x/semaine avec des camions. Il y a une notion de « hub » en logistique bien plus intelligente que chacun qui va chercher à gauche et à droite ses légumes.

B- Comment payez vous vos fournisseurs ?

MC- La plateforme achète les produits aux fournisseurs qui nous les revendent. Je reçois une seule facture.

B- Et si on faisait la même chose avec ceux qui acceptent le T ?

MC- Mais on va faire une plateforme logistique pour aller mettre quoi dessus ?

B- Imaginons qu'il y ait beaucoup plus de fournisseurs...Imaginons...

MC- Mais on n'a pas besoin du T pour cela. Qu'ils le fassent, on stimulera l'économie locale mais on les payera en euros...

B- Mais pourquoi avez vous accepté le T ???

MC- Juste pour voir, avec la garantie de pouvoir les échanger contre des euros...  
Au mois de juin, ils ont décidé de prolonger, donc je prolonge l'existence.  
Le jour où ils stoppent la convertibilité en euros, j'arrête du jour au lendemain.

B- Donc vous, vous rechangez tous vos T en euros, systématiquement ?

MC- Oui, pcq on ne sait rien en faire...

B- Et cela correspond à combien par mois ?

MC- +/- 1000euros

B- Et ce serait impossible de les dépenser autrement?

MC- Mais personne n'en veut !

Le seul fournisseur dans la zone T, c'est une fille à Ceroux-Mousty qui fabrique des savons. Je sais qu'elle accepte les T mais , comme nous, on refuse de payer en cash....

Bon alors, je vais aller les déposer dans un bureau pour qu'on les mette sur mon compte. Au niveau comptable, il faut ouvrir des lignes.....

B- Donc , vous n'êtes pas convaincus du tout...

MC- C'est un aberration économique, cela passe complètement à côté du but recherché parce que le T n'est pas la réponse à l'objectif.

Les gens ont l'impression qu'en inventant une monnaie locale, ils ont inventé le mouvement perpétuel. Mais non, c'est une mauvaise réponse à une bonne question

B- Qui est ?

MC- Comment peut on faire pour stimuler une économie plus locale ?

Ca tient plus à une forme de « nationalisme » et dans notre démarche d'achat, on regarde dans les listes, on va toujours privilégier ce qui est belge, pour autant que l'écart économique ne soit pas gigantesque. On le fait par nature, parce qu'on y croit. Dans le bio, le local a tout son sens.

B- Je reviens à votre vendeuse de savon.

Si elle vous proposait de vous les vendre en T, vous le feriez ?

MC- Non, je la payerais en euros pcq je n'ai pas ma liasse de talents pour la payer.

B- Et imaginons que vous ayez une carte ?

MC- Donc pour un fournisseur, je vais commencer à ouvrir un compte en T ?

B- Non, le but c'est d'augmenter les fournisseurs...

Dans l'entité, il y a Villers la Ville, Genappe, ....

Vous n'êtes pas convaincus....mais pour votre usage personnel, vous n'en utiliseriez pas ?

MC- Une fois par mois, je vais chez le coiffeur...Pour mes courses alimentaires, je les fais ici. Je n'ai pas besoin de T.

Quelles sont les autres choses que j'achète localement ? Un plein d'essence....

B- Pourriez vous me communiquer quelques fournisseurs qui n'acceptent pas le T qui seraient susceptibles de les accepter ?

MC- Dans notre zone de chalandises ? Zéro.

B- Zéro ? Vous n'avez pas un fournisseur local ?

MC- A part la boîte de savons, c'est tout. Il y a le Rucher de Genval éventuellement....

Le problème réside dans le fait que les gens ne savent pas à quoi ça sert...Il faut les conscientiser...

- B- En fait, vous ne comprenez pas à quoi ça sert... ???...
- MC- Bon, j'ai fait des études économiques, je suis passé à l'Insead, j'ai une bonne compréhension de la macro-économie mais très honnêtement, c'est un gadget pour doux rêveurs...  
Et qui paie cela ? « On est tous bénévoles » mais ils ont claqué je ne sais combien d'euros pour imprimer leurs « Monopoly » et c'est fait avec mon pognon en plus...
- B- Et les subsides de la fondation Roi Baudouin...
- MC- Au demeurant, cela revient quand même toujours du même endroit...  
Qu'on arrête... Simplement par ce que c'est une mauvaise réponse à une vraie question : Au niveau de la prise de conscience, on n'a pas besoin d'outils monétaires ...  
« On a reçu des subsides »....  
La ville d'Ottignies met des choses en place pour des minorités qui ne sont pas représentatives ... par ex. les pistes cyclables dans le bois...  
A LLN, on refait la rue Haute.... Toute la rue Haute pour les vélos... rue qui est impeccable. « On a des subsides » alors on va la refaire....alors qu'il y a 12 itinéraires alternatifs...  
Le seul moyen si on veut moraliser un peu le système c'est qu'on fasse passer cette fameuse loi Tobin au niveau mondial, qu'on prélève 0,0000000001 % de tous les flux financiers, et cela générera des milliards et permettra de faire tout ce qu'on veut ...  
On est à l'époque de la mondialisation et ce n'est pas quelques hurluberlus dans leurs coins qui vont changer le système...
- B- Mais en fait, le T n'est pas une alternative à l'euro... C'est complémentaire...
- MC- Ca ne sert à rien....Ca sert à quoi ????
- B- Chacun pense de manière individualiste mais si chacun pense pour l'économie locale...
- MC- C'est quoi l'économie locale ? Chacun fait ça dans son petit coin, il n'y a aucune concertation....  
On va demander à Euroclear de s'occuper de la conversion des « épis » en T ?  
De nouveau, on va utiliser des ressources pour faire quelque chose où il n'y a pas un modèle économique qui tient la route derrière.  
Faire avec des subsides du philosophique, cela devient du culturel...  
Le modèle économique est foireux dès le départ
- B- Les écrits de Bernard Lietaer démontrent le contraire... Je m'engage à venir vous apporter ces études. Vous changerez d'avis concernant les monnaies locales.....
- MC- Les gens qui prônent le T n'ont aucune idée de ce que représente une activité économique réelle. Ce sont des gens qui vivent avec leur vélo autour de chez eux....
- B- Mais il faut bien dire qu'un T permet de mettre un euro sur une banque éthique. De ce point de vue là, il n'y a pas de spéculation, spéculation qui a mené à la crise des subprimes...
- MC- A la limite, l'aspect philosophique sous-jacent, j'y souscris à 100% mais...c'est mal conçu...

A partir du moment où on veut garantir la parité T/euro, quel est l'intérêt d'avoir un outil monétaire ? L'intérêt de l'outil monétaire est de pouvoir jouer sur la dévaluation...

B- Le T vaudra toujours un euro...

MC- Mais alors quel est l'intérêt du point de vue macro-économique ?

B- Il y a 3 fonctions à la monnaie :

1. Moyen d'échange
2. L'unité de comptes qui permet de référencer les prix
3. Réserve de valeurs (on peut garder la monnaie sur son compte en banque et avoir une plus value) = un compte épargne ou un moyen de décaler dans le temps son achat.

Ici le T est réduit à un moyen d'échange.

La thésaurisation crée de la spéculation...Les intérêts de mon argent sur un compte bancaire enrichit les banques...qui enrichit....

MC- Le taux d'intérêt, c'est quoi ? C'est le taux nominal moins l'inflation.

Ici, on ne crée pas de valeur, depuis pas mal de temps les intérêts réels sont négatifs...

Alors je ne sais pas qui s'enrichit dans l'histoire...

Le banquier perd du pognon, tout le monde perd du pognon.

B- C'est parce qu'il y a eu la crise mais avant...

MC- On a joué sur les taux. A partir du moment où l'argent ne vaut plus rien, subitement trouver du capital à risques, c'est bcp plus facile.

La politique monétaire , c'était le but, c'est de pousser les gens à créer du business...

B- Mais pourquoi en est on arrivé à devoir faire cela ?

MC- La fonction du banquier est un espèce de hub où on concentre pour mieux réclater, ils sont partis dans d'autres démarches, pour maximiser le « undervalue », on a commencé à investir ....

OK, le T ne va rien changer...

B- Dans le monde, il y a 5000 monnaies comme le T.

MC- Et la masse monétaire totale, c'est quoi ? Peanuts !

B- Mais ce n'est pas une alternative aux monnaies officielles...C'est une monnaie complémentaire...

MC- Oui, mais qui rajoute une niveau de complexité . Le rapport coût/bénéfice, je ne le vois. Ça coûte de l'argent, de l'énergie, ça brûle des subsides... Et qu'est ce qu'on gagne ?

B- Vous renforcez le tissu économique local et augmentez la richesse dans le bassin. Dans ce cas ci, effectivement, vous ne savez rien en faire, pqc vous n'avez pas encore de fournisseurs locaux qui acceptent.

MC- Alors, on retombe sur la question « C'est quoi le local ? »

Tant que cela reste un petit commerçant du coin qui vit...

B- Vos magasins sont déjà, à mon avis, trop « courants » , vous n'avez aucun fournisseur ici.

MC- On achète pour 2Mios /an...

B- Je comprends votre point de vue.

MC- Il y tellement plus de choses intelligentes à faire avec ce genre de subsides : lutter contre la mal-bouffe, abolir la TVA sur les fruits et légumes, mettre 21% (de tva) sur les sodas...On taxe bien les cigarettes...Ce serait des choses où l'utilisation des subsides apporteraient des bénéfices bien plus immédiats.

Cela part d'un bon sentiment mais ce n'est pas le moyen d'y arriver, je pense.

Je casse un peu le truc mais je dis exactement ce que je pense par rapport à cela.

Je ne vois pas l'adéquation entre les moyens proposés et le but recherché...

B- Je comprends. Un tout grand merci de m'avoir reçu.

## Annexe 9 – Entretien Geoffroy Wolters – Directeur de la CIACO.

B- Je vous rappelle rapidement le contexte dans lequel je suis là. L'ASBL du Talent désire développer la monnaie papier en monnaie électronique pour faciliter les transferts entre entreprises. Dans ce cadre là, j'ai quelques questions à vous poser.

G- Ou en êtes vous dans votre mémoire ?

B- J'ai terminé la partie théorique et je suis en train de réaliser la partie pratique. C'est à dire réaliser toute une série d'entretien avec différents prestataires.

G- Au niveau électronique, vous avez vu ce qu'il se faisait ailleurs ?

B- J'ai vu ce qui se faisait ailleurs avec Cyclos etc. Qu'entendez vous par là ?

G- Il y a deux choses. Il y a les applications électroniques, donc il y a des logiciels qui existent pour gérer cela. Mais pour moi le Talent électronique ce n'est jamais qu'un outil pour faciliter l'échange entre les entreprises. Ce que je trouve intéressant la derrière, c'est un système de paiement avec les monnaies locales entre entreprises sur le modèle de ce qui se fait en Suisse avec le WIR. C'est vraiment cela que je trouvais particulièrement intéressant.

B- Le projet actuellement serait le suivant. De la même manière que vous avez des monnaies papier à l'heure actuelle, vous aurez des Talents électroniques. Vous pourriez très bien échanger des euros pour des Talents électroniques mais aussi échanger des Talents papiers pour des Talents électroniques. Cela faciliterait l'écoulement de vos Talents vers les autres entreprises.

G- Ca c'est une autre question. Est-ce que cela va faciliter l'écoulement du Talent. Je l'espère ! Mais j'en suis pas sûr parce qu'il y a des effets entonnoirs. Nous sommes un entonnoir. C'est à dire que nous avons un potentiel de client élevé mais que du côté de nous fournisseurs, qui sont des fournisseurs internationaux, ils n'utilisent pas le Talent. Donc pour le moment à part aller acheter le café chez Oxfam, ou alors on a fait un petit truc avec Happy days mais cela reste des choses extrêmement restreinte. Donc cela est un autre problème. Comment est-ce qu'on combat cet entonnoir ? Ou comment est-ce qu'on trouve des trucs pour écouler le Talent. Aujourd'hui je n'ai pas trouvé. J'espérais qu'il y ait des choses qui se mettent en place. Donc on a lancé le Talent en début d'année, ça fait un peu plus de 6 mois maintenant, j'espérais y voir un peu plus clair mais la on est forcé de le convertir en Euros.

B- J'ai un petit cheminement de questions pour aider à y voir plus clair avec vous. Premièrement, quels moyens de paiements acceptez-vous ici à la Ciaco en général ?

G- Il y a le cash, bancontact, visa/mastercard, Cheques cadeaux Sodexo, Monizze et le Talent.

B- Combien ces moyens de paiement vous coûte t-ils par moi ?

G- Je n'ai jamais calculé. Ce que je peux vous dire c'est que l'essentiel des transactions se fait par voie électronique. Et donc là on est sur un coût de transactions habituel des opérateurs existants. L'électronique a clairement dépasser le cash. Le prix du cash, pour moi c'est un coût fixe. Qu'on ait 100€ ou 1000€ à déposer à la banque, le cout est le même. En ce qui concerne les chèques cadeaux, c'est un problème parce que les commissions sont très élevées. On parle de commissions qui tournent entre 2 et 3 % et sur des produits à plus faibles marges. C'est des trucs qui peuvent s'absorber sur des produits comme du vêtement, ou les marges sont plus élevées. Par contre sur des produits comme les nôtres où on a des marges plus réduites, c'est moins évident.

B- Seriez-vous prêt à payer une petite cotisation pour disposer du Talent électronique via des terminaux dans vos magasins ou via un compte sur un site ?

G- Moi ce que j'ai toujours dit ce que si on veut pouvoir convertir les Talents en Euros, il faut instaurer une commission, ce qu'ils ne font pas pour l'instant. Il n'y a pas de raisons de faire autrement. C'est un service qu'on demande. Je suis donc prêt à payer une commission. On en paye à Mastercard, à Visa donc il n'y a pas de raison qu'on en paye pas une au Talent. Du côté des terminaux, c'est un autre problème. Si on fait du Talent électronique vers le client final, il faut passer par le réseau existant. C'est impossible d'installer un deuxième terminal pour les transactions est inenvisageable. C'est cher et puis pour l'encombrement ce n'est pas facile à gérer. Cela doit être fait sur des solutions existantes. Soit via les terminaux proposés par les opérateurs actuels. Il y en a 7-8 je pense, style Atos, CVV, etc. Ou alors il faut partir sur des solutions sur smartphone mais ça je n'y connais rien. Vu aujourd'hui la faible portée du Talent, ça ne circule pas encore de manière fluide sur le territoire de Louvain-la-Neuve, je pense qu'il faut continuer avec le billet ce qui permet de matérialiser le Talent aussi. Pour moi le Talent électronique je le voyais plus entre entreprises.

B- Dans un premier temps c'est effectivement ce qu'il va se passer.

G- Je pense que c'est en B2B que cela sera le plus simple de l'implémenter, le moins coûteux aussi et le plus efficace dans un premier temps.

B- Parlez-moi un peu de l'expérience que vous avez avec le Talent.

G- Oui c'est positif. Et on est toujours convaincu sinon on n'aurait pas adhéré au projet. Nous derrière notre adhésion au Talent, il y a une conviction profonde que ce genre d'outils est utile et peut apporter un plus à la communauté je ne m'étend pas sur les raisons vous les connaissez aussi bien que moi. Fatalement nous en tant que coopérative, on est sensible à tous ces arguments. Maintenant pratiquement sur le terrain, on remarque qu'il faut gérer deux monnaies dans une caisse et cela n'est pas évident. Cela on le savait dès le départ. On traite le Talent comme des bons d'achats. On ne rend pas systématiquement en Talent. Parce que rendre en bons d'achat sur un paiement en bons d'achat dans un système informatique ce n'est pas toujours évident. Ça veut dire que si quelqu'un doit payer 17,3€ et vient avec un billet de 20 Talents, le caissier doit penser à dire « Je peux vous rendre 2 Talents, donc j'encode un bon d'achat de 18€ et je vous rend le reste en centimes d'€. » Ce n'est pas toujours évident. Ça veut dire que quand il y a du monde à la caisse, spontanément la personne elle va pas se poser de questions, elle va prendre les 20 Talents et elle va rendre en euros. La mécanique est compliquée à faire à ce moment là. Donc gérer 2 monnaies dans une caisse est quelque chose qui reste compliqué. Au niveau de la comptabilité c'est compliqué aussi. Ça fait 2 monnaies, 2 comptes. Pour le moment, chaque point de vente gère sa caisse. Donc dans ma caisse j'ai des euros, j'ai des paiements électroniques, j'ai les souches, j'ai les bons d'achats dont le Talent. Pour l'instant les volumes restent relativement modestes donc on s'en sort.

B- Donc les Talents pour le moment vous les rendez essentiellement à l'ASBL et vous les rendez un peu aux clients c'est bien cela ?

G- Oui c'est bien cela. Et alors quand on a l'occasion de faire des achats en Talents on le fait. Ici on a pu faire un achat en Talent. Dans tous les fournisseurs, professionnels qui acceptent le Talent autour de nous il n'y a pas grand chose comme service auquel on peut avoir recours. On pourrait peut être aller un petit peu plus loin mais ça resterait marginal malheureusement.

B- Avez-vous déjà pensé à utiliser la loi sur les avantages extra-légaux ou des cadeaux pour vos employés afin d'écouler vos Talents ?

G- Alors malheureusement, tout cela est encadré légalement donc vous devez passer soit par des chèques repas, des chèques cadeaux, des éco chèques et des trucs comme cela.

B- Le Talent rentre dans ce cadre là. Vous pouvez offrir un cadeau de 35T par an à un employé plus 35T/an par enfant à charge de chaque employé.

G- Oui c'est possible. Il faudrait que je me renseigne. Mais bon ca fait 35€ par employés.

B- C'est pas grand chose il est vrai mais ca participe à la circularité. L'ASBL aimerait développer des partenariats avec la commune pour pouvoir payer certaines taxes et certains services publics.

G- Ca serait intéressant. Et si je pouvais payer une partie de mes loyers à l'UCL en Talent, Ca serait top.

B- Est-ce que vous pensez aux petits travaux d'entretiens que vous faites dans le cadre de la CIACO ?

G- Ca pourrait se faire, on n'en a pas eu besoin jusqu'à présent. Je vous avoue que dans ce domaine là je n'ai pas regardé du coté des prestataires mais effectivement pourquoi pas. Si on a besoin d'un menuisier, pourquoi pas le payer en Talent.

B- Vous n'avez pas de fournisseur local dans le coin qui n'accepte pas le Talent et qui serait susceptible d'être intéressé ?

G- Non. Malheureusement Il y a deux grandes familles de produits. D'un coté la papeterie. Ce sont tous des fournisseurs nationaux ou internationaux qui ne sont pas local au sens propre. Du coté des livres, même chose ce sont des éditeurs. C'est compliqué. Mais je pense que comme vous le dites c'est une bonne piste de regarder vers les services. Ce n'est pas sur les produits mais c'est sur les services qu'il faut regarder. Effectivement si de temps en temps on pouvait payer ce qu'on paye à la commune à l'UCL en Talent, ca serait un gros avantage.

B- Je pense que vous avez pas mal de partenariat avec l'UCL dans le cadre de vos activités, donc cela pourrait être intéressant.

G- Oui tout a fait.

B- Est-ce que vous avez une idée pour améliorer la circularité entre entreprises ?

G- C'est vrai que par exemple, on a deux entreprises qui sont venues nous payer en Talent. Et c'est super lourd à gérer. Eux doivent sortir de leur caisse des Talents. Ils doivent venir ici avec leurs billets. Mais on parle de montant de 300 400 500 Talent. C'est casse pied. Donc pour moi il y a une condition préalable au delà de ces petites expériences, c'est d'avoir un système qui permet de faire ca de manière fluide. « Oui ok je commande chez toi hop,hop et je fais à la limite un virement en Talents ».

B- Donc pour vous avant de développer le réseau, il faut développer la solution électronique pour fluidifier les transactions ?

G- Il faut faire les deux ensembles ! Et c'est pour ca qu'on avait discuté avec eux (l'ASBL) à propos d'expériences. Des entreprises sont venues commander chez nous et on a bien vu qu'avec le billet ce n'était pas très efficaces et peu pratique.

B- C'est vrai que vous êtes un point d'ancrage, un acteur clé du réseau du Talent. Beaucoup de gens ont besoin de vous mais vous n'avez pas besoin de beaucoup de personnes pour vos fournitures. Vous avez beaucoup de Talent comparé aux autres prestataires. Et donc le problème c'est que les plus petits prestataires ne voient pas l'intérêt d'installer une monnaie électronique puisqu'ils payent en Talent papier. Par exemple, l'Altérez-vous, ils prennent leurs Talent papier et vous payer leurs lessives avec leurs billets. Ils ne voient pas l'intérêt de la monnaie électronique, ce qui est normal dans leur cas.

G- Ce sont des comportements de petits indépendants, de petits commerçants. Je prends dans ma caisse et j'y vais. Chose que nous ne pouvons pas faire. Nous sommes dans une structure plus grande, plus rigide sans doute plus contrôlée donc il n'y a pas un euros qui sort sans qu'il y ait un payout, sans qu'il y ait un document officiel.

B- Le problème entre guillemet aussi c'est vous êtes une des seules plus grosses entreprises prestataires. Il faudrait qu'il en ait qui se joignent à vous par exemple le cercle du Lac ou vous pourriez faire des évènements ou yellow events ou des trucs comme ça...

G- Ah oui ! Si on est les seuls à demander l'électronique, enfin je n'irai pas jusqu'à dire qu'on demande l'électronique mais si on veut développer cet aspect là du Talent, sur le modèle de la monnaie en Suisse (WIR), **càd d'avoir un réseau d'entreprises qui se stimule entre elles. Un réel outil économique pour les entreprises de la région. Pour moi cela dépasse le Talent actuel. C'est un projet Talent Bis. C'est un autre projet que ce qui est en place actuellement. Il faut bien être conscient, je ne sais pas si eux le réalisent.**

B- Je pense qu'ils ne pensent pas à cela non plus. Ils veulent continuer d'avoir la correspondance Talent papier – Talent électronique - Euros en Banque. Moi personnellement je pensais à un système de crédit mutuel où il y a seulement les entreprises. Du coup, la monnaie est créée en même temps que l'échange et il n'y a pas d'euros équivalent en banque. Et c'est là le principe du WIR, c'est que la monnaie est créée simultanément à l'échange. Par exemple, la société X a besoin d'un produit de la société Y, elle va créditer le compte de la société Y du montant en Talent et ensuite, la société Y pourra dépenser cette somme sur le réseau à son tour.

G- Je n'ai pas réfléchi à la question, mais elle me semble tout à fait pertinente. **Est-ce qu'il faut une perméabilité entre les réseaux d'entreprises et les particuliers ? A priori comme cela je dirais oui, mais cela n'est peut être pas du tout la bonne approche.** Mais effectivement, je ne vous cache pas que c'est quelque chose qui me pose question dans la manière dont l'ASBL appréhende le Talent aujourd'hui, c'est que c'est quelque chose qu'ils voient encore comme extrêmement local mais à la fois bien philosophique. Il y a une espèce de pureté originelle qu'ils veulent conserver et on se pose beaucoup de questions et de débat. C'est bien le débat et les questions. Mais je vois quelque chose qui m'a posé question c'est tout le débat autour de est ce que Farm doit oui ou non adhérer au Talent. Pour moi c'est une évidence. Pour eux pas. Parce que ce n'est pas une coopérative. **Ils me l'ont dit à moi « Ah vous vous êtes une vraie coopérative ». Alors c'est vrai que par la structure de notre capital on est une vraie coopérative mais on se comporte comme n'importe quel acteur économique. On n'a pas de subsides, on se base sur un marché etc. Le fait que Farm il y ait du capital, ça les gênait. Si il y a des gens qui sont prêt à investir là dedans c'est très bien puis on voit après. Si un moment donné il faut dire « Ca ne correspond plus aux valeurs de notre projet » alors on arrête. Je suis parfois un peu surpris de la manière dont ils font la promotion et dont ils l'implantent.** Vous avez été voir les gens de Farm ou pas ?

B- Oui j'ai été les voir.

G- Et eux, un truc électronique ça les intéresse ?

B- Eux ça les intéresse très fort évidemment. Plus en tant que le client vient et paye avec une carte prépayée ou une application smartphone. Ils n'ont en effet pas beaucoup de fournisseurs aux alentours non plus.

G- Par contre eux ont un potentiel de fournisseurs dans la région non ? En tout cas déjà plus grand que le notre.

B- Tout à fait. Mais il n'y en a pas tellement pour le moment. Le Talent reste encore assez marginal et il faut à mon avis commencé par plus le développer. Avoir plus de prestataires et ensuite voir les circuits qui peuvent s'effectuer au sein du réseau. Et c'est aussi la raison pour laquelle lorsque je me rend chez les prestataires, je leur demande s'ils n'ont pas des fournisseurs qui seraient susceptibles d'accepter le Talent afin d'améliorer la circularité.

G- Sur le lancement de la monnaie électronique, il faut être certain qu'il y ait une base minimum avant de se lancer dans l'aventure. Et d'après ce que vous me dites elle n'y est pas encore.

B- Non elle n'y est pas encore. C'est sûr. Il y a aussi des prestataires qui disent qu'ils n'aiment pas avoir des Talents papiers et sont favorables à l'électronique. Donc pour le moment ils sont en train de réfléchir, ils essaient de voir quelles solutions conviennent le mieux. Ils ont fait des soirées de test sur des applications mobiles développées par Cyclos. Ils ont également des rendez-vous avec la commune et l'UCL pour essayer de développer le réseau. Mais comme le disait le patron de chez Altérez-vous, dans une commune comme ici où il y a une université et une commune qui peut aussi accepter des Talents, c'est important des les intégrer dans le système.

G- C'est en effet fondamental.

B- Cela doit peut être à la limite commencer par eux.

G- C'est vrai que à ce moment là beaucoup de prestataires peuvent être intéressés pour faire des virements en Talents à la commune et ce genre de choses.

B- Mon prochain objectif est de rencontrer la commune et d'aller voir avec eux.

G- Et si l'UCL peut donner un cheque cadeaux de 35€ par an par membre du personnel en Talent, ca ca devient intéressant !

B- Oui tout à fait... Pour moi ce sont les deux fondamentaux c'est l'UCL et la commune.

G- Cela peut du coup ramener des entreprises dans le réseau du Talent. Il faudrait peut-être voir si il n'y pas d'autres grosses entreprises plus locales. Mais alors de nouveaux, qui est ce qu'on prend ? Il y a des sociétés locales mais est ce qu'on se limite aux gens qui sont bio coopératifs, etc. ? C'est ce qu'ils font pour l'instant. « Ah vous vous êtes coopératifs, il n'y a pas d problèmes ». Nous on a été membre comme cela. Le débat autour de Farm cela me pose question. Bien qu'ils aient fini par l'accepter. Par contre le Cormoran, ils l'ont accepté dès le début alors qu'il n'est pas une coopérative mais il est sympathique. Livre et Art elle est dans le Talent depuis le début mais elle n'est pas une coopérative. Mais elle est dans un secteur bien sympathique aussi. Donc voilà.

B- Il y a peu de boulot à faire. Je vous remercie beaucoup pour vos réponses.

G- Avec plaisir. Sachez que lorsque vous devrez imprimer votre mémoire, vous pourrez le payer en Talent !

## Annexe 10 – Florence Absalon – Gérante du magasin « Farm ».

B- Pouvez-vous vous présenter ?

Florence Absalon- Je m'appelle Florence Absalon. Je suis gérante du magasin Farm de Louvain-la-Neuve qui a ouvert ses portes en mai 2017. C'est une coopérative. On essaye de faire une intégration des clients et des producteurs dans la manière de fonctionner du magasin. Dans ce cadre là, on a notamment des petits producteurs locaux qui viennent livrer directement dans le magasin. On a aussi AgriBio et la ferme des noyers en acteurs B2B locaux.

B- Et ces acteurs-là, pour le moment, n'acceptent pas le Talent ?

F- Là ils sont dans le magasin et nous on accepte les Talents des clients. Maintenant, la Ferme des Noyers elle est à Corroy. Donc je ne sais pas très bien si cela rentre dans la région du Talent. Et AgriBio c'est un peu pareil, là où ils les accepteraient c'est de nous échanger des euros contre des Talents pour les redépenser dans le magasin. Donc pour moi, le circuit est un peu trop court.

B- Dans le magasin, quels sont les moyens de paiement acceptés ?

F- Tous. Les cartes de banques, les chèques-repas, le cash et les Talents.

B- Combien cela vous coute par mois ?

F- Je peux regarder mais là comme ça je ne sais pas vous dire.

B- Comment se passe votre expérience avec les Talents pour le moment ?

F- On a commencé à l'accepter fin juin. Cela fait un gros mois que nous l'acceptons. On les reçoit mais on a du mal à les rendre et à les écouler. C'est vraiment le souci actuel. On est pas encore allé non plus vers nos petits producteurs pour voir si on pouvait les payer en Talent. On n'a pas encore eu le temps de mettre ça en place. Pour l'instant on sait que l'ASBL va passer le 10 du mois pour chercher les Talents en caisse. C'est ça qui nous sauve.

B- Donc pour le moment c'est essentiellement l'ASBL qui vient vous les rechercher.

F- Voilà. Nous si on organise un évènement ou quoi on va privilégier l'Altérez-vous qui accepte les Talents. Quand j'ai besoin de fournitures je vais à la CIACO pour les acheter et je paie en Talents. Mais au delà de ça, c'est vrai qu'il manque des moyens d'écouler les Talents.

B- Quels sont vos fournisseurs locaux qui seraient susceptibles d'accepter le Talent ?

F- On va avoir une réunion bientôt avec nos maraichers et on va leur demander mais maintenant on a beaucoup de « local » mais c'est « local » plus que Louvain-la-Neuve. Les potagers de Chaumont à Chaumont Gistoux, La ferme de l'Hosté, elle est à Wavre. Le mot « local » est peut être un petit peu large par rapport à la définition du Talent.

B- Le Talent s'inscrit dans les 9 communes du centre du Brabant Wallon. Ils essayent d'agrandir la zone petit à petit. Il n'y en a pas beaucoup pour l'instant sur la commune de Wavre par exemple.

F- Cela ca aiderait déjà. Nous y a rien à faire, nous on doit acheter des choses chez les producteurs. On va préférer les produits de l'Arbre à Savon qui est une petite entreprise qu'on pourra payer en Talent. Mais ca prend du temps de mettre tout ca en place. Moi j'ai beaucoup de choses en tête mais il y a tellement de choses à mettre en place à l'ouverture d'un magasin. Cette opportunité là est idéale mais c'est encore une chose en plus à faire. C'est une question de temps.

B- Dans ce cadre là, est-ce qu'une monnaie électronique vous paraît opportune ?

F- Je pense que cela pourrait simplifier mais je ne suis pas sûre que cela soit la priorité. Mon problème actuel est de trouver des moyens de les écouler, pas comment les écouler. Cela pourrait faciliter parce que du coup, d'un point de traitement comptable, etc. si on

pouvait réellement virer de l'argent en Talents, peut être que cela nous simplifierait la vie. Je pense qu'il y a aussi tout le questionnement qu'on a sur comment tenir ça dans une comptabilité aussi. On est vraiment 100% adhérent au concept, c'est vraiment la mise en pratique qui freine peut-être et qui pourrait freiner les autres à les prendre, de peur que ça devienne des plus grosses quantités de monnaie à faire circuler parce que ça demande quand même à ce moment là une mise en place et un suivi.

B- Je ne sais pas si on vous en a déjà parlé mais il y a la possibilité d'offrir des cadeaux à vos employés (35T/AN) ou une partie des salaires via des avantages extra-légaux. Les cadeaux ne seraient pas taxés.

F- Ca je l'ignorais.

B- Vous n'êtes peut-être pas au courant de tout ce qu'il y a moyen de faire pour écouler vos Talents ?

F- Exactement. Par contre je suis sûre que j'ai reçu la documentation mais c'est une question de temps. Je n'ai pas encore eu l'occasion de prendre cette documentation et de la feuilleter comme il se doit. Parfois cela serait peut-être intéressant d'avoir un autre commerce qui l'utilise déjà bien et qui pourrait nous renseigner sur tout ce qu'il y a moyen de faire, comment cela fonctionne et comment utiliser au mieux le potentiel de cette monnaie. Nous avons plusieurs questions d'ordre pratique. On se demandait comment on fait dans la compta ? Pour l'instant on l'encode comme du cash.

B- Normalement ce qu'ils préconisaient de faire c'est un compte en Talent de la même manière qu'un compte en devise étrangère.

F- Pour l'instant on le compte comme de la monnaie. Mais ça commence à devenir difficile parcequ'on a un paquet assez gros.

B- Cela représente combien le chiffre d'affaire mensuel en Talent ?

F- C'est difficile de donner un chiffre d'affaire par mois, je peux vous donner le fond de caisse sachant qu'ils sont venus rechercher les Talents le 10 juillet. Ca nous donne donc environ ce qui est entré de Talents en 3 semaines.

B- Et donc pour le moment il y a donc essentiellement le retour via l'ASBL ?

F- Essentiellement oui. On a fait un événement à l'Altérez-vous, duc oup on a pu en écouler un bon paquet. Mais c'est vrai que sinon c'est le retour via l'ASBL. Et il y a aussi la CIACO pour des achats de fournitures et des petits trucs comme ça. Donc pour en revenir à mon fond de caisse, nous avons hier 552 Talents en caisses, rentrés en 3 semaines.

B- Donc cela fonctionne quand même pas mal !

F- Oui oui ! Et en fait je pense que nous aussi nous n'avons pas encore le réflexe de proposer aux gens de leur rendre en Talent. Il faudrait que systématiquement on dise aux gens qu'ils en ont la possibilité. Je l'ai fait ce matin et le client m'a répondu « Ah c'est une bonne idée, la prochaine fois peut-être ! ». Donc il faut que je briefe mes employés. Je pense qu'on a tendance à ne pas proposer encore assez.

B- C'est vrai que ça doit devenir une habitude.

F- Mais bon il faut aussi que les gens soient suffisamment informés parce que si on doit leur expliquer ce que c'est, à ce moment là on a une file de 15 personnes.

B- Pour en revenir à la monnaie électronique, ça vous dérangerait de payer une cotisation, ou un pourcentage des transactions pour l'installation d'un système par carte, par exemple ?

F- On paie cela à Atos et aux différents fournisseurs donc c'est à voir.

B- La ça serait plus via une plateforme comme Sodexo ou Edenred.

F- Oui, les chèques repas. On les a aussi dans notre magasin.

B- Pouvez-vous m donner quelques noms de fournisseurs qui seraient susceptibles d'accepter le Talent ? Ca serait pour aller vers eux et leur demander si le Talent les intéresserait.

F- Il y a Célestine Chepsin, qui fait des biscuits. Dans les fruits et légumes, on a les potagers de Chaumont, on a A mon done, on a les jardins d'Arthey mais c'est déjà plus loin, on a la ferme de l'hosté mais ils ne sont pas beaucoup chez nous. Smartnoche mais cela n'est pas tout près. Après pour des réunions ca serait intéressant de voir si Off Bar serait disposé à accepter le Talent. C'est un espace de co-working. J'avais eu pas mal de réunion et des choses comme cela là bas. Et on pourrait organiser des réunions cela pourrait être intéressant. Dans une logique un peu business justement je pense que cela peut être bénéfique. Une location de salle ou un truc comme ca cela permet d'assez vite écouler les Talents. La ferme des noyers vous pouvez toujours demander mais je ne vois pas comment ils les écouleraient. Ils sont tous inscrits dans notre rayon fruits et légumes. Il y en a surement 'autres que je suis en train d'oublier.

B- Qu'est ce qu'il faudrait améliorer en priorité selon vous ?

F- Moi je dirais un partage de l'information entre les prestataires, des bons trucs, ... L'expérience des autres ca serait quand même déjà chouette. Créer les liens entre les commerçants. Nous on est un magasin mais en dehors de l'alimentaire qu'est ce qu'il nous faut ? C'est du matériel et des choses comme ca. On va privilégier un fournisseurs qui nous offre des prix compétitifs. Moi ici à LLN, j'ai Trusquin si j'ai besoin de matériel, mais c'est tout ! Un équivalent un peu Brico serait un bon point afin que l'on puisse avoir une manière supplémentaire d'écouler nos Talents. Un réseau où on pourrait prendre des produits un peu nettoyage éco, et des trucs comme ca. J'ai besoin de microfibre aussi, de gant en plastiques, de matériel d'emballage, de sachet en papier pour mettre dans les rayons, j'ai plein de fournitures comme ça pour lesquelles ca serait génial si je pouvais dépenser mes Talents. C'est tout des truc où c'est des tellement grands volumes que être local ne leur permet pas d'effectuer des économies d'échelles. Dans un magasin comme ici, on a d'une part les petits producteurs locaux. Je pense que l'information sur les avantages extra légaux et les choses comme ça c'est intéressant. On essaye de réfléchir à un autre type de rémunération donc c'est super d'avoir ce genre d'info. Maintenant il serait peut être bien d'avoir une vue d'ensemble des différents prestataires par exemple des plombiers locaux, des corps de métiers locaux. C'est ce genre de choses là dont on a besoin quand on fait tourner une boutique comme ca. Donc si je pouvais payer chez Proximus par exemple. Ce n'est pas la logique mais d'un autre coté ils créent de l'emploi en local dans le magasin. C'est ce qui fait débat pour l'instant je pense.

B- Il y a un autre grand débat pour le moment ce sont les salaires payables en monnaies complémentaires.

F- Moi j'ai des employés qui ont dit qu'ils voulaient bien être payer en Talent mais le circuit resterait court parce que la plupart de leurs achats ils vont les effectuer dans le magasin directement. Ils vont aussi faire des achats à l'Esplanade mais ils vont acheter des vêtements à l'Esplanade, pas local. Peut-être qu'il faudrait un peu pousser la Dalle en tant que telle. Par exemple, tous les gens en fin d'année dans les écoles vont acheter un bon d'achat à l'esplanade pour les profs. Mais pourquoi pas un bon d'achat de la Dalle ? Des choses qui permettent d'écouler les Talents et d'inciter les gens à se rendre compte qu'il y a des commerces qui acceptent le Talent. « Où puis-je aller acheter mon sandwich et le payer en Talent ? » par exemple. On peut aller voir sur le site mais c'est une barrière en plus pour les gens je pense. C'est encore un petit peu méconnu et donc les gens sont un peu freinés.

B- Grand merci pour votre temps et vos réponses !  
F- Avec plaisir.

## Annexe 11 – Chantal Suarez - Gérante du magasin « Green Peas ».

B- Pouvez-vous commencer par vous présenter ? Et présenter un peu le magasin.

C- Je m'appelle Chantal Suarez. J'ai créé Green Peas qui est un magasin zéro déchets, vrac en tout cas. Je travaille beaucoup avec les partenaires locaux, les maraichers etc. Je fais du bio mais pas que ça. Voilà en deux mots.

B- Quels moyens de paiements acceptez-vous ici ?

C- Alors j'accepte les titres repas. Edenred, Sodexo et Monnizze bientôt. Mastercard, Visa les écochèques papiers, le cash et le Talent.

B- Combien cela vous coûte-t-il environ ?

C- Je suis à une moyenne environ de 180€ par mois pour ces moyens de paiements.

B- Est-ce que cela vous dérangerait de payer quelque chose en plus pour le Talent ?

C- Je vais être clair oui. Pour moi le Talent cela doit rester une monnaie que l'on échange de personnes à personnes. A partir du moment où on passe dans un système bancaire, on est reparti dans le même système qu'avant. Et ça je ne veux pas.

B- Comment se passe l'expérience avec le Talent ? Est-ce que vous avez beaucoup de clients qui viennent ?

C- Il n'y a pas beaucoup de clients qui viennent non. Et ce sont globalement toujours les mêmes. Même si on a tendance à proposer aux gens du Talent, il y a beaucoup de gens qui ne connaissent pas le Talent. Donc je pense qu'il y a une pénurie au niveau de la communication par rapport au Talent. Moi quand j'ai cinq personnes qui font la file à la caisse, je n'ai pas le temps de leur expliquer ce qu'est le Talent. Alors oui on donne des petits flyers, on dit d'aller voir le site etc. mais donc les gens doivent vraiment faire la démarche d'aller sur le site etc. Donc je pense qu'il y a vraiment un manque de communication.

B- Faites-vous l'effort de proposer aux gens de rendre en Talent ?

C- Tout à fait ! On a même fait une petite affiche, pour que les gens se demande ce que c'est, dans le but d'écouler nos Talents en caisse. Parce que le problème c'est que entre nous, entre fournisseurs, je ne sais pas payer en Talent. Parce que je reçois une facture une fois par mois et je fais le versement par la banque. Donc j'ai tendance à accumuler les Talents dans ma caisse, malheureusement.

B- Vous avez donc du mal à les écouler. Donc pour le moment vous les rechangez via l'ASBL ?

C- Oui. J'essaie de les échanger un minimum. J'ai des clients qui parfois sont demandeurs de Talent donc il me les paie en euros et ça me permet de sortir des talents de ma caisse. Cela reste confidentiel dans le sens certaines personnes et très peu.

B- Qui de votre comptabilité ?

C- Moi je ne fais pas de comptabilité à part hein ! Pour moi un euro c'est un talent. Dans ma caisse quand j'ai un Talent, j'encode un euro. Je ne me casse pas la tête.

B- Oui vous ne vous cassez pas la tête parce que ça reste marginal mais si ça devenait plus important, vous seriez obligé de changer de système ?

C- Je ne sais pas. En tout cas pour le moment je fais comme ça. J'ai pas posé la question à mon comptable parce que voilà. De un il ne le sait pas et de deux s'il le savait je suis sûr qu'il me dirait de faire comme ça. Je ne vais pas tenir deux compta différentes quoi ce n'est pas possible.

B- Ce qu'ils préconisent de faire c'est une comptabilité en monnaie double. Comme si vous aviez un compte en dollars, mais en Talent.

C- Oui. Mais bon voilà cela demande une mise en place et une logistique parallèle. On est déjà assez embêté avec le cash mastercard, visa et les chèques repas. C'est toutes des

factures à part à traiter, c'est tous des documents à part à faire au niveau de la caisse. C'est bon !

B- Pour l'instant, est-ce que vous pourriez payer des fournisseurs en Talent ?

C- J'ai des fournisseurs qui acceptent le Talent mais qui sont dans le même problème que moi. Donc le fait, pour moi, de les payer en Talent, d'abord c'est compliqué parce qu'ils me font une facture mensuelle. La facture mensuelle arrive et hop je paye par la banque. Donc cela veut qu'il faudrait pour chaque paiement faire du cash. Mais bon ça ne serait pas compliqué, on pourrait le faire. Le problème c'est que mes fournisseurs sont dans le même cas que moi. C'est à dire que ils vont se retrouver avec des Talents qu'ils vont devoir écouler.

B- Vous vous renvoyer la patate chaude entre guillemets ?

C- Exactement. Je me sens un peu... comme on est tous dans le même cas, j'ai tendance à prendre des pincettes.

B- Est-ce qu'alors dans ce cadre là une monnaie électronique vous intéresserait ?

C- Non... Non parce que moi je vais payer la facture une fois par mois via le compte bancaire. Donc il y a de nouveau pas de transaction.

B- Oui... Mais si vous faites exactement la même chose sauf qu'à la place de faire un virement bancaire en euros, vous faites un virement bancaire en Talents électronique ?

C- Moi ce que j'aime bien dans le Talent, c'est que ça reste une monnaie parallèle. C'est à dire qu'on sort du système des banques. J'ai pas envie de m'y remettre. Là il y a un truc qui me dérange, je ne sais pas expliqué quoi, mais il y a un truc qui me dérange. Je me dis alors qu'elle est l'avantage du Talent ? Ça va devenir le même système que les chèques repas. Les gens vont me payer avec ça et donc moi du coup je vais devoir payer les commissions là dessus. Donc en fait on ne favorise plus le petit commerçant puisque ça va coûter de l'argent.

B- Pour l'instant on en est encore au stade de projet et cela serait gratuit via une application smartphone. Cela serait exactement la même chose. A la place d'avoir un billet de 10 Talent en papier, vous auriez un compte « Talent » sur lequel il y a 10 Talents électroniques.

C- Mais il vient d'où ce Talent ? Il faut qu'il y ait un compte en banque ?

B- Ça serait exactement la même chose que maintenant, l'ASBL a 1€ pour 1 Talent papier. Là, ils continuerait d'y avoir 1€ pour 1 talent papier ou électronique. Donc les euros seraient dans une banque chez Triodos comme maintenant. Et on disposerait d'un compte en talent électronique.

C- Donc sur une carte ?

B- A la base ils voulaient commencer par développer cette idée en B2B. Chaque entreprise aurait un compte en Talents et les mouvements de Talents se feraient essentiellement entre entreprises. Ensuite ils voulaient peut-être développer une carte ou bien chaque particulier avec son application mobile.

C- Ok. Moi quand j'entend un carte, c'est un point négatif. Encore un carte quoi...

B- Dans ce cadre là, si c'était en B2B cela vous arrangerait-il ? Vous ne recevriez qu'une facture au mois, et vous la paieriez comme une facture actuellement.

C- Là ça pourrait m'arranger. En tout cas c'est vrai qu'entre nous on pourrait le faire. Du coup le fait d'avoir ce système là, cela va engendrer un coût ?

B- Ca on ne sait pas encore. Ils sont de voir s'ils peuvent utiliser Cyclos qui est une application mobile que beaucoup de monnaies locales à travers l'Europe utilisent déjà. Cela fonctionne.

C- Tout à fait... Il faut s'inspirer de ce qui marche et de ce qui ne marche pas. Donc je ne serais pas réfractaire à partir du moment où ça resterait du B2B et que je ne rentre pas

dans le système chèque repas où je dois payer des commissions tous les mois qui je trouve ne servent à rien.

B- Est-ce que vous pensez à des fournisseurs qui n'acceptent pas le Talent mais qui seraient susceptibles d'être intéressés ?

C- Oui il y en a ! Pour le moment il n'y a que la ferme de la Distillerie qui les accepte dans mes fournisseurs. Maintenant je travaille avec d'autres. Il y a le trio de la grelinette je pense qu'ils les acceptent déjà mais je veux pas dire de bêtises, il y a l'ASBL l'Autre Jardin qui pourrait les accepter aussi je pense. C'est à Court Saint Etienne, Bousval. Mais c'est bon je pense. Je travail avec A Mon Done mais ca c'est à Tourinne Saint Lambert donc c'est déjà un peu plus loin. Les légumes DuBus à Ottignies, les délices de Pinchart aussi... Qu'est ce que j'ai encore en local ? je pense que c'est à peu près tout...

B- Au delà des fournisseurs directs, avez-vous déjà penser à des services autres comme des réparateurs, de laveurs, des travaux entretiens, etc que vous pourriez payer en Talent ?

C- Ca serait bien ! Ca me permettrait de les écouler ! Si j'ai un informaticien qui accepte des Talents ou un comptable qui accepte des Talents ou un technicien ou un laveur de vitre, la du coup j'aurais plus de problème pour les faire circuler.

B- Cela représente combien en Talents que vous devez rééchanger via l'ASBL ?

C- Ce n'est pas tous les mois. Ca tourne autour de 200 250 Talents. Quand j'en ai trop je les appelle et ils viennent les chercher. Je crois que j'ai déjà échangé 3 fois. J'ai ouvert ici en décembre et j'ai du commencer le Talent assez rapidement après en janvier je dirais. C'est en moyenne 1 fois tous les deux mois.

B- Est-ce que vous avez déjà entendu parler des cadeaux et des avantages extra égaux pour vos employés en Talent ?

C- Le problème c'est que mon employé n'habite pas du tout dans le coin. Le problème est réglé. Sinon ca serait bien ! Ca serait une chouette possibilité aussi !

B- Est-ce que vous avez des clients B2B donc que vous livrer en gros qui seraient susceptibles d'accepter ce vous payer en Talent ?

C- Je n'ai pas vraiment des entreprises en tout cas pas dans la région. Mais j'ai des colocations par contre... C'est à dire des gens qui se regroupent et vivent ensemble et font des achats en plus grandes quantités. Ils habitent à 10 ils viennent et m'achètent 15 kilos de pâtes, pour donner un exemple. Pour les cadeaux de fin d'année l'année passée c'est vrai que j'ai eu deux trois entreprises vraiment locales qui sont passée par moi pour faire des petits cadeaux de fin d'année. Entre autres les travaux stéphanois. J'ai eu une architecte aussi du coin. J'ai plus tous les noms comme ca en tête mais voilà.

B- Un grand merci pour votre temps !

C- Avec plaisir, bon travail !

Annexe 12 – Cédric du Monceau – Premier échevin de la commune d'Ottignies Louvain-la-Neuve.

B- Pouvez-vous commencer par vous présenter ?

C- Cédric du Monceau. Je suis échevin en charge de l'économie et c'est pour cela que vous êtes là. Et du commerce. Mais c'est surtout au niveau de l'urbanisme parce que la commune a très peu d'influence sur l'économie en tant que tel, et même sur les commerces qui fleurissent par eux mêmes. **Ce sont des matières qui sont aux niveaux fédérales pour l'emploi régionales pour l'économie.** J'ai 61 ans et ma spécialité c'étaient les banques centrales au départ. Mon idéal de ma vie c'était l'écu qui est devenu l'euro. Après avoir fait la LSM mais qui ne s'appelait pas la LSM. Non d'abord j'ai fait sciences éco, économie pure puis l'IAG. Mais surtout l'économie pure. Je suis plutôt dans un regard de long terme que dans un regard de court terme. Puis après j'ai fait un stage à la commission européenne pour la création de l'écu, en 79. Après cela j'ai poursuivi, j'ai fait un petit peu de fond monétaire. Puis j'ai fait une maîtrise en gestion publique et privée à l'université de Yale aux Etats-Unis et puis McKinsey, puis la BERD, la banque européenne de reconstruction au développement. A 38 ans j'ai trouvé que le monde était fou et que je devais faire quelque chose. J'ai donc quitté. Et rien n'est simple mais à 43 je me suis retrouvé au WWF une association qui lutte pour la protection de la nature. Je pense que c'est le vrai défi pour ta génération. Le mien c'était de créer cette cohésion européenne qui va mal mais qui est quand même un exemple unique au monde parce que, et parce qu'on va parler des monnaies, c'est la première fois dans l'histoire de l'humanité qu'une monnaie s'est créée sans armée. Toutes les monnaies ont toujours été, sauf les monnaies locales, le fait du Prince de l'état, du pouvoir régalien et renforcé par un pouvoir policier parce que si tu ne paies pas tes dettes, ils viennent te chercher. Sinon la monnaie n'a plus de valeur ! Pourquoi je disais, ah oui parce que pour ma génération c'était la création de l'euro qui était l'une des grandes ambitions. Pour votre génération je pense que ce sera la planète et donc j'ai donné dix ans de ma vie à trouver des solutions pour résoudre les problèmes du climat et autres. On n'y est pas encore.

B- Donc vous connaissez un peu les objectifs des monnaies locales complémentaires ? Leur raison d'être ?

C- j'en suis un partisan depuis le début en 2006 2007. J'ai fait venir Bernard Lietaer, qui est le spécialiste belge, ancien de la banque nationale, au collège communal. **Je regrette d'ailleurs que la ville n'ait pas elle même porté plus le projet du Talent.** Je félicite tous ceux, et en particulier Stéphane Vanden Eede, qui a porté ce projet. **Je pense que cela aurait pu être une initiative de notre ville.** On la soutient c'est déjà pas mal. **Mais je pense que on devrait, au niveau wallon par exemple, être plus ambitieux et faire un peu comme les Suisses avec la WIR.** Indépendamment d'une monnaie, c'est pas tellement la monnaie c'est toute la solidarité qu'on crée **puisque en fait, tel que je comprend le WIR dans les grandes entreprises suisses, c'est une sorte de préférence nationale.** On fait un clearing entre grandes entreprises. Et qui dit clearing dit implicitement une monnaie puisqu'on bypass l'échange pure en monnaie. Et au niveau local c'est clair que le Talent est fait avec beaucoup de talent. Je pense que c'est intelligent ce qu'il on fait de l'étendre plus loin que cette commune d'Ottignies Louvain la Neuve. Bien que nous soyons déjà important dans le total. Parce que l'important c'est de créer un réseau qui ne s'arrête pas aux divisions administratives entre communes.

B- Dans le cadre du Talent, quelle est l'avancée du dossier entre la commune et l'ASBL ? Pour voir par exemple si la commune pourrait s'investir davantage en payant des jetons

présences, en pouvant payer les services publics, pour les musées, les places de parkings. Je sais que l'ASBL voulait pousser la chose.

C- Je pense à plusieurs choses. Il y a à la fois recevoir des Talents. Moi je soutiens à 100%, pas à 99%, que toute personne qui décide de payer, que ce soit une redevance ou quoi que ce soit, puisse le payer en Talent. Je ne vois pas ce qui nous empêcherait de faire aussi bien qu'un commerçant. Que du contraire ! Je n'ai pas participé à des réunions car je ne suis pas échevin concerné. Je suis un fervent soutien mais je n'ai pas de responsabilités qui permettent de dire que le centre culturel puisse les accepter par exemple. Mais sincèrement je ne vois pas ou pourrait être le frein. A part de la mauvaise volonté, il n'y a pas de raison que ça ne puisse pas fonctionner. Aller une étape plus loin c'est à dire d'en émettre, ça devient différent, je trouve qu'il faut laisser le choix au habitants. C'est à dire que je ne suis pas politiquement pour ceux qui veulent imposer aux gens un mode de vie. J'aimerais bien que les gens s'engagent plus parfois. Je reviens d'avoir introduit le film Ungersheim qui est un petit village d'Alsace où il y a le radis, qui est une monnaie locale. Le maire est exemplaire parce qu'il a de la tolérance. Il est en parfaite transition. C'est une des villes exemplaires de tout ce qui a été fait mais comme il le dit lui même ça concerne moins d'un pourcent de la population. Et bien que lui soit totalement engagé et qu'il ait fait des trucs extraordinaires, il a l'intelligence de la tolérance qui fait qu'il n'impose pas. **Il crée l'envie.** Et donc dans ce deuxième point, **je ne vois pas pourquoi tous nos services ne pourraient pas offrir l'opportunité mais ne pas l'imposer.**

B- Ça fait maintenant 1 an que le Talent existe. Qu'est ce qui selon vous, n'a pas poussé la commune à s'investir dès le début dans cette monnaie ?

C- Je n'étais pas au courant qu'elle n'était pas investie. Moi j'ai été à la conférence de presse donc je suis investi. Je peux parler aussi pour mon collègue du groupe Avenir. Je ne représente qu'une partie de la majorité. Le collège communal c'est 4 Ecolos, 2 Avenir qui est similaire au CDH et 2 socialistes. Donc on est 8 au collège communal ici avec un bourgmestre écolo. A titre personnel je ne vois pas le frein. Chaque fois que on m'a demandé d'écrire aux commerçants je l'ai fait. J'ai introduit la CIACO qui participe. Après c'est l'ASBL qui a fait hein mais je me souviens avoir appelé le directeur de la CIACO en leur disant ben voilà ça correspond à votre philosophie de coopérative. Donc voilà à titre personnel je me sens pleinement investi mais je n'ai pas tous les pouvoirs et je ne les cherche pas d'ailleurs.

B- Comment ça se passe de pouvoir décider tiens voilà du jour au lendemain on va mettre en place le Talent dans la commune ?

C- La seule chose que je ferai si j'avais le Talent, je ferai en sorte que les clients du centre culturel viennent et paient en Talent. Qui va empêcher le centre culturel de recevoir le talent ? C'est l'échevin David Da Camara, qui est échevin de la culture. C'est Jacques Duponcelle qui est président du CPAS. Et il va interdire à des gens de payer en Talent ? Mais non ! Ils doivent accepter. Je ne vois pas pourquoi on l'interdirait... Après ça c'est peut être un peu plus complexe au niveau de la caisse mais comme chaque Talent peut être converti, éventuellement on peut faire une conversion parce les gérants doivent trouver une manière de redistribuer. Mais moi je n'ai aucun problème à ce qu'on crée un compte interne à la ville qui soit un compte en Talent et ça sous forme de chambre de compensation.

B- Ça serait génial de pouvoir payer certains trucs à la ville en Talent !

C- Je comprends pas pourquoi on ne l'ait pas fait ! Attendez je suis dans une majorité progressiste, j'ai soutenu le projet depuis la dernière législature. Donc vous frappez à la

mauvaise porte. C'est très clair que c'est un projet de la majorité qui est soutenu par la majorité. Donc chaque échevin doit prendre ses responsabilités.

B- Je pense aussi qu'un des freins pour le moment soit le fait que la monnaie existe seulement sous forme papier. Et donc tout ce système n'est actuellement pas possible ou en tout cas pas efficacement. Pour cela entre autres, l'ASBL voulait développer la solution électronique pour faciliter tous ces transferts.

C- C'est à l'association à créer les conditions. Il faut un petit module électronique sur smartphone par exemple. Je vous conseille le Trends. Il y avait un article sur une monnaie électronique crée par Burger King sous forme de point de fidélité. C'est beaucoup moins bien que le Talent. C'est pas un bon exemple parce que on est en plein dans le consumérisme. En fait c'est une monnaie de fidélité. Comme le Miles est une monnaie aussi. Donc malheureusement ici c'est quelque chose qui est fait pour fidéliser pour quelque chose de mauvais pour votre santé. Ce programme est fait pour fidéliser à l'achat d'un hamburger en donnant des pièces électroniques. Si eux sont capables de le faire pour de mauvaises raisons, les gens qui ont des bonnes raisons comme le Talent, ça devrait pouvoir se faire aussi.

B- Ils sont occupés à développer une application. Je pense que tout cela doit se mettre en place. C'est bon de savoir que la commune n'est pas contre ce genre de projet.

C- D'abord je ne suis pas la commune. Je suis un des éléments de la commune. Je ne suis pas bourgmestre et d'ailleurs si j'étais bourgmestre je ne serais pas l'entièreté. L'important c'est qu'il y ait du soutien. En tout cas ils ont mon entier soutien et de mon collègue Avenir. Maintenant il faut mettre à l'épreuve l'administration. **Depuis toujours dans l'administration qu'elle soit privée ou publique, l'inertie au changement est existante. Donc il faut une rage de la part de la direction, du politique ou du gérant d'une entreprise.** Il faut une ténacité très forte ! C'était vrai en début avec WWF aussi. Quand j'ai commencé. Il faut une force de caractère, une force de persuasion qui soit obsessionnelle. Je dis bien obsessionnelle ! Je dis ça aux jeunes que vous êtes. Il faut avoir une obsession ! C'est vrai que je trouve que nous ne sommes pas assez progressiste. **On ne pousse pas assez notre administration et qu'on invoque trop facilement le droit. Le droit protège évidemment mais c'est trop souvent une excuse à ne pas faire le changement.** En terme de matière financière, c'est très clair que ça peut faire peur à des gens de se dire « oui mais est-ce que j'ai le droit ? ». D'ailleurs dans le film que j'ai hier (Ungersheim) dans le cadre du festival du futur au cinéscope, il y avait une réunion du radis donc du Talent, et c'est marrant parce que le type qui présentait demandait au commerçant « Mais oui mais est-ce que ça vous a posé des difficultés ? Comment vous gérez ça dans votre caisse ? » et il dit « Je traite ça comme des euros.. » Et l'autre redemande « Est-ce que vous avez des problèmes avec votre comptable ? » ... « Ah mais il n'est pas au courant ! ». Voilà ! Evidemment s'il avait demandé à son comptable, il lui aurait dit « Non tu peux pas, parce que c'est pas légal, ... » ou que sais-je ! Mais comme il le comptabilise comme si c'était 1€, le comptable n'est pas au courant qu'en fait il y a une centaine de Talents qui sont comptabilisés comme des euros. Et comme ça représente moins d'1% de son chiffre d'affaire, ça ne pose pas de problème. Quand ça représentera plus de 10%, là ça deviendra peut-être plus problématique. A ce moment là il faudra recourir à la comptabilité en monnaie double. Elle existe ! Les multinationales ne font que ça. Ce n'est pas impossible. Mais si on se pose la question comme souvent on se la pose et ça m'énerve. « En théorie est ce que cela pose un problème ? Oui, le jour où ce sera une monnaie concurrente à l'euro ». Maintenant en attendant il suffit de comptabiliser comme un euro. Il y a un risque évidemment. Mais la vie est un risque. Quand vous êtes nés, vous étiez un risque.

B- Super ! Mais en tout un grand merci pour vos réponses !

C- Il n'y a pas de quoi.

B- Je pense encore à un autre problème. C'est celui de la circularité. Beaucoup d'entreprises ne parviennent pas à écouler leur Talents. Avez vous des idées pour améliorer cette circularité ?

C- Je pense que c'est là où l'association doit se poser des questions. Moi je trouve que la ville aurait du être impliquée dès le départ dans une structure qui rassure les gens et joue le rôle de clearing. L'association, et Stéphane Vanden Eede en particulier, a souhaité faire une association, ou en tout cas c'est comme ça que je l'interprète, par lui même. Enfin avec des gens. Mais entre eux. En créant cette fermeture, ils créent un double problème. Ils créent un problème de façon à rassurer les gens à long terme. Au début c'est sympathique mais à long terme et surtout pour les entreprises un peu plus importantes comme la CIACO qui ont accepté de jouer le jeu, ça peut poser un problème de crédibilité. Qui ai-je en face de moi ? C'est une association, est-ce qu'elle est pérenne est ce qu'elle n'est pas pérenne ? Qu'est ce qui se passe demain si elle fait faillite entre guillemet... ? Donc il y a toute une série de questions qui ne paraissent pas garantir la viabilité à très long terme et le coté rassurant pour les gens. Entre autre l'aspect clearing parce que en effet il y a un moment où j'ai besoin d'un gage de viabilité sur la durée et sur le fait que si j'ai 1000 Talents ça vaut 1000€, c'est beaucoup d'argent. Est-ce que je suis capable de les redonner ? (Il parle comme s'il était l'ASBL). Si je ne suis pas capable, je dois pouvoir les netter auprès d'une banque. Aujourd'hui l'ASBL joue le rôle de banquier entre guillemets. Ils se sont garantis en faisant 1 pour 1 un placement dans une banque, Triodos je crois. Ça c'est bien ! Ça apporte une crédibilité. Mais est-ce que c'est suffisant ? Triodos pour cela c'est bien ! Ils ont partiellement compensé ce que je disais sur le risque en rassurant les gens. En disant « Triodos est connu etc. ». Mais cela reste une petite banque entre guillemets. Ce n'est pas une vraie banque. Ils ont aussi une légitimité de coopérative qui va au delà du banquier traditionnel.

B- Je vous remercie pour votre temps !

C- Je souhaite longue vie au Talent, qui a déjà beaucoup de talent ! Tu devrais aussi dans ton mémoire étendre le concept pas seulement au Talent mais à la région wallonne. De façon à proposer une monnaie mais ce n'est pas vraiment une monnaie c'est plutôt une chambre de compensation d'entreprises qui acceptent de faire du trading, des échanges de services mutuels. Et l'avantage, c'est que ça ne pèse pas sur la trésorerie. Si je ne dois pas dépenser tout de suite et que je fais le clearing en fin d'année, je n'ai pas besoin de trésorerie. Et ça c'est le coté génie qui est derrière le projet. Ce n'est pas uniquement le truc babacool sympa. Derrière il y a une rationalité réelle d'une économie mutualisée. C'est le bon mot. Et ça je trouve que pour la Wallonie qui veut se créer une identité et veut guider ses entreprises, faire en sorte qu'il y ait une autorité centrale qui gère tout cela. Et ça en tout cas je serais intéressé de faire en sorte qu'il y ait des relais à cette initiative.

B- J'en discutais l'autre jour avec Mr Wolters de la Ciaco. Il disait « Moi j'aime bien le coté Talent parce que je joue le jeu et c'est le côté babacool entre guillemets, mais j'ai besoin d'un réel outil pour que ça soit vraiment intéressant pour moi ». Tant que cela ne deviendra pas un réel outil et que cela ne représente pas plus d'1% de son chiffre d'affaires, ça reste un jeu. Il parlait aussi d'un réseau de services mutualisés entre entreprises ou la monnaie se crée au moment de l'échange.

C- Derrière le WIR, on a une coopérative qui est une banque. Si le Talent veut grandir, elle doit devenir le Triodos. Elle doit avoir le statut rassurant entre guillemets. Et c'est dans la perception des gens que cela se passe.

B- Peut-être qu'il faudrait envisager une association entre les différentes monnaies locales en Wallonie.

C- C'est bien qu'il y ait des initiatives multiples. Au niveau des entreprises, il faudrait quelque chose qui vienne avec le soutien de la région wallonne et du ministre de l'économie, qui fédère quelques grandes entreprises. Avant que cela devienne une monnaie le WIR existait déjà avant la guerre, sous un autre nom mais c'était simplement de la compensation.

B- Un grand merci !

C- Bonne chance dans vos études !

## Annexe 13 - TVA

La TVA est un impôt sur les biens et les services qui est supporté par le consommateur final et qui est perçu par étapes successives, à savoir à chaque étape dans le processus de production et de distribution. C'est donc la valeur ajoutée qui est taxée à chaque étape.

Les taux appliqués varient selon la nature du bien ou du service taxés.

Les taux sont fixés par arrêté royal. Ils sont actuellement de :

- **6%** principalement pour les biens de première nécessité et pour les prestations de services à caractère social (ex : les produits de première nécessité, le transport de personne, les services agricoles,...)
- **12%** pour certains biens et prestations de services qui d'un point de vue économique ou social sont importants (ex : le charbon, la margarine, les abonnements à la télévision payante,...)
- **21%** pour les opérations se rapportant à des biens ou à des services qui ne sont pas dénommés ailleurs (ex : les voitures neuves, les appareils ménagers électriques, les articles de parfumeries,...) (Belgium, n.d.)

Annexe 14 : Impôts sur les revenus applicables aux services, opérations ou prestations réalisés en échange de monnaie complémentaire

## En dehors du cadre professionnel

Selon le Code des impôts sur les revenus (article 90, 1° CIR/92), « les bénéfices ou profits, quelle que soit leur qualification, qui résultent, même occasionnellement ou fortuitement, de prestations, opérations ou spéculations quelconques ou de services rendus à des tiers » sont qualifiés de revenus divers, imposables à un taux distinct de 33 %.

**Il s'agit d'une imposition fourre-tout qui concerne la quasi-totalité des revenus recueillis en dehors de l'activité professionnelle.** Pour limiter quelque peu le champ d'application de ces dispositions, le législateur a prévu une exception importante en ce sens que **les bénéfices ou profits qui résultent d'opérations de gestion normale d'un patrimoine privé consistant en biens immobiliers, valeurs de portefeuille et objets mobiliers ne sont pas taxables.** Il ne s'agit pas d'un principe, mais d'une exception à la règle générale.

La gestion normale d'un patrimoine privé se caractérise par des actes qu'un bon père de famille accomplit, non seulement pour la gestion courante, mais aussi pour la mise à fruit, la réalisation et le remploi d'éléments d'un patrimoine, c'est-à-dire des biens qu'il a acquis par succession, donation ou encore en remploi de biens aliénés.

La réponse à la question de savoir si une opération d'échange s'inscrit ou non dans le cadre de la gestion normale d'un patrimoine privé d'une personne sera appréciée par l'administration fiscale à la lumière des circonstances de fait et de droit dans lesquelles cette opération s'est déroulée, en se basant notamment sur les éléments d'appréciation suivants : les circonstances de l'acquisition du bien qui est vendu, le recours éventuel à un emprunt pour permettre l'acquisition du bien, l'expérience du contribuable (celui-ci est-il un professionnel du secteur), le nombre d'opérations réalisées, etc.

Si la vente ne rentre pas dans la gestion de patrimoine privé et si elle n'a pas un caractère professionnel, elle devra être déclarée et le bénéfice réalisé sera taxé au titre de revenu divers, à 33 %.

Si ces opérations, notamment en raison de leur répétition, correspondent en fait à l'exercice d'une **activité professionnelle ou d'une occupation lucrative**, les revenus qui en résultent doivent alors toujours être imposés comme des revenus professionnels.

Ces règles pourraient trouver à s'appliquer lorsqu'on sera en présence de services, opérations ou prestations qui ont été effectués en échange de monnaie complémentaire convertible ou non en euro.

Par contre, lorsque ces échanges ont été effectués en monnaie complémentaire non convertible, en dehors du cadre professionnel mais qu'ils ne s'inscrivent toutefois pas dans le cadre de la gestion du patrimoine privé, la question demeure entière de savoir comment valoriser le cas échéant les revenus qui en résultent.

## Dans le cadre de l'exercice d'une activité professionnelle

Lorsque les opérations ou prestations réalisées en échange de monnaie complémentaire convertible en euro ont lieu dans le cadre de l'exercice d'une activité professionnelle, ce sont les règles générales de perception de différents types d'impôts qui s'appliqueront (IPP pour les indépendants, IPM ou ISOC pour les personnes morales ou les sociétés).

Lorsque les opérations ou prestations sont réalisées dans le cadre de l'exercice d'une activité professionnelle en échange de monnaie complémentaire non convertible, se pose la question de la valorisation de la contrepartie reçue et de sa qualification possible en revenu. Il n'existe pas à ce jour de réponse claire à cet égard.

En cas de doute sur le régime fiscal applicable, il est conseillé de prendre contact directement avec l'administration fiscale dont vous dépendez pour exposer votre situation et obtenir des éclaircissements à cet égard.

Par ailleurs, il est également possible de recourir au système des décisions anticipées (*ruling*), qui permet aux contribuables et aux candidats-investisseurs d'obtenir une décision anticipée portant sur l'application des lois fiscales aux opérations et aux situations qu'ils envisagent.

Une décision anticipée peut être définie comme un acte qui engage juridiquement l'administration vis-à-vis du contribuable et est, en principe, valable pour 5 ans.



Pour être fixé... sollicitez l'avis de l'administration fiscale.

Annexe 15 : L'avantage en nature.

## Le cas de l'avantage en nature

La loi sur la protection de la rémunération dresse par ailleurs la liste des avantages qui peuvent être fournis à titre de rémunération en nature. Sont ainsi visés :

- le logement (évaluation forfaitaire) ;
- le gaz, l'électricité, le chauffage et les combustibles (évalués au prix de revient) ;
- la jouissance d'un terrain ;
- la nourriture consommée sur les lieux de travail (évaluation forfaitaire) ;
- les outils et les vêtements de service ou de travail ainsi que leur entretien (évalués au prix de revient) ;
- les matières ou matériaux nécessaires au travail et dont le travailleur a la charge comme précisé au moment de son engagement ou selon l'usage (évalués au prix de revient).

→ Ces avantages en nature sont pris en compte pour déterminer si le travailleur perçoit au moins la rémunération minimum à laquelle il a droit en fonction des barèmes applicables dans le secteur concerné. Moyennant le respect de certaines conditions, leur valeur peut être déduite de sa rémunération nette.

→ Une rémunération qui serait effectuée en monnaie complémentaire ne s'inscrit pas dans cette liste exhaustive, et ne peut donc pas être considérée comme un avantage fourni à titre de rémunération en nature dont la valeur pourrait être déduite de la rémunération nette du travailleur.

→ Tous les avantages en nature qui ne sont pas repris dans la liste exhaustive ci-dessus constituent un complément à la rémunération normale (salaire barémique). Ils s'y ajoutent pour autant que ces avantages puissent également être utilisés à des fins privées.

→ Ces avantages doivent être attribués de manière complémentaire au salaire barémique. En d'autres termes, l'employeur doit toujours verser en espèces le salaire minimal applicable au secteur concerné. Les avantages en nature viennent ensuite s'y ajouter.

Annexe 16 : Formulaire de détection de nouveaux prestataires

## **Formulaire de détection de nouveaux prestataires du Talent.**

Nom de l'entreprise existante:

Secteur d'activité :

Personne de contact:

### **Fournisseurs potentiel adhérent**

#### **Entreprise 1**

Nom de l'entreprise :

Secteur d'activité :

Coordonnées de la personne de contact :

#### **Entreprise 2**

Nom de l'entreprise :

Secteur d'activité :

Coordonnées de la personne de contact :

### **Clients potentiels adhérents**

#### **Entreprise 1**

Nom de l'entreprise :

Secteur d'activité :

Coordonnées de la personne de contact :

#### **Entreprise 2**

Nom de l'entreprise :

Secteur d'activité :

Personne de contact :

Annexe 17 : Schéma du système de la SoNantes (système hybride).

