

## Groupe MLC Le Voltî

### Compte-rendu de la réunion du 30/06/2015

Présents : Nicole, Laurent, Jean-Sébastien, Elise, Eric (Financité), Bénédicte  
Excusé : Gumer

#### 1/ Présentation et évolution du Valeureux (Eric) :

Au départ, il s'agit d'une initiative de Liège en Transition.

En 2012, projection du film « Culture en Transition » et création d'un groupe de travail MLC : environ 20 personnes, puis 10, puis... 6 - certains vont et viennent, d'autres sont réticents à la prise de responsabilité (création d'une asbl).

Le groupe décide de :

- Créer une asbl et travailler le graphisme (logo + folder).
- Imprimer les billets (pour l'équivalent de 55.000 €), les frais étant essentiellement couverts par Financité et un subside du cabinet Nollet.
- Dresser une liste de personnes intéressées (commerçants, producteurs, artisans, consommateurs). Dans un laps de temps relativement court (1 semaine) et maximum 3 mois avant le lancement effectif de la MLC, mener une opération marketing auprès de tous les partenaires listés pour « leur vendre quelque chose dont ils ne sont pas conscients d'avoir besoin ». Leur laisser la charte et l'acte d'adhésion à signer, et repasser quelques jours plus tard récupérer les documents.
- Publier et diffuser la liste des partenaires (pour inciter les autres à adhérer).
- Créer un événement pour lancer la MLC : ce sera la Fête de la Transition en juin 2014, avec une bonne couverture de la presse (radio, TV locale, presse écrite).

Actuellement :

- Le Valeureux couvre le bassin de vie liégeois (très vaste, basé sur l'identité régionale) mais la plupart des partenaires se trouvent en ville.
- Il y a 38 commerçants partenaires (+ 20 candidats) et 10.000 Valeureux en circulation (le stock est déposé dans un coffre à la banque).
- Le Valeureux dispose d'un local (bureau + PC) au siège de Financité à Liège.
- Pour le 1<sup>er</sup> anniversaire, contact de la RTBF pour un bilan. Occasion de (re)contacter le Bourgmestre qui accepte d'accorder son soutien. Les demandes qui seront faites pourront être : temps de travail (stewards et/ou article 60 et/ou fonctionnaire mis en disponibilité), soutien financier (subsidés pour les associations).

A améliorer : la circulation des Valeureux

- Boucler les boucles : trouver de nouveaux partenaires pour que les commerçants puissent écouler leurs Valeureux.
- Actions ponctuelles : pochettes cadeaux, etc...
- Passer aux Valeureux électroniques.
- Proposer de rendre la monnaie en Valeureux (sur des paiements en €).

## **2/ Suggestions et prochaines étapes :**

- Lecture : « Monnaies régionales : de nouvelles voies vers une prospérité durable » (qui donnent du sens, un cadre et des exemples pour la création de MLC) et « Au cœur de la monnaie : systèmes monétaires, inconscient collectif, archétypes et tabous » (plus philosophique).
- Revoir la charte, le ROI et l'acte d'adhésion. Elise et Bénédicte préparent les documents de travail.
- S'entraîner entre nous pour l'opération marketing (avec Eric).
- Pour établir la liste des partenaires potentiels, se limiter dans un premier temps aux communes de Rochefort et Ciney, éventuellement Hamois et Marche.
- Pour le graphisme des billets :
  - trouver un blason pour chaque commune couverte par le Voltî. Les billets auront tous une face identique avec un graphisme rassembleur (la face protégée) et l'autre côté sera personnalisé
  - trouver un logo
  - trouver une devise en wallon (avec « voltî »?)
- Pour financer l'impression des billets, trouver un sponsor régional.

## **3/ Antenne Financité à Marche-en-Famenne :**

Eric envisage la création d'une antenne Financité à Marche.

Pour que ce projet ne nous fasse pas concurrence en termes d'énergies disponibles, Eric encouragera ce groupe à nous soutenir/rejoindre.

## **Prochaines réunions :**

- le 26 août 2015 à Havrenne (chez Nicole)
- le 29 septembre 2015 à Rochefort (chez Jean-Sébastien)
- le 21 octobre 2015 à Forcée (au PTGV) : présentation du groupe et « mise à niveau » de personnes qui souhaiteraient nous rejoindre.
- le 28 octobre 2015 à Ciney (chez Elise)