



# RES France

## Note pour l'association AISES

Synthèse de l'étude réalisée par Marilynne Mougel  
Septembre/octobre 2010

## SOMMAIRE

**A - Rappel de l'objet de l'étude :**

**B - Méthodologie d'enquête :**

**C - Fonctionnement de RES**

- Rappel historique
- Objectifs
- Des chiffres – Etat des lieux
- Support de transactions
- Principes – Coûts et abonnement
- Avantages
- Fonctionnement
- Structures juridiques
- Outils de communication
- Une équipe commerciale et opérationnelle
- Accords avec la Banque Centrale Belge et la BCE
- Comité de surveillance et d'éthique
- Présence de RES à l'étranger

**D - RES France**

- Historique
- Territoire d'intervention
- Etat des lieux

**E - Spécificités**

- Un pari courageux et ambitieux
- Statut juridique
- Mode d'organisation
- Transparence
- Demande d'autorisation bancaire
- Précautions
- Construction de rosaires
- Ambition : une monnaie économique, à vocation sociale
  - o Création d'une bourse du travail et de l'emploi - Monétarisation du temps
  - o Des coûts d'affiliation au réseau, différenciés
  - o Retournement de faillites
- Formalité d'agrément des entreprises
- En projet : une académie ou un institut international des monnaies

**F – Conditions de création d'une coopérative régionale**

**G - Partenariat avec Le Marché Citoyen**

**H - Lien entre Le Marché Citoyen et le réseau Colibris**

**I - Partenariat avec d'autres monnaies complémentaires**

**J- Annexes**

## **A - Rappel de l'objet de l'étude :**

*Date du mandat de l'association AISES : 31 juillet 2010*

Questions posées par Philippe en août 2010 :

### **RES :**

1. Quels produits propose RES ?
2. Fonctionnement de RES France (dont coût et abonnement) ? Quel est le projet global de RES France ?
3. Quels liens entre RES Belgique et RES France ? Niveau d'indépendance par rapport à RES Belgique ? (« l'objectif en France est de créer des coopératives régionales (RES Nord Pas de Calais, etc), et chaque région pourra lui donner une « couleur » particulière en fonction de la sensibilité des membres régionaux ». Souhait d'en savoir plus : *Prenons l'exemple de Villeneuve. Imaginons que Villeneuve décide de lancer RES Midi Pyrénées, mais dans la poursuite des objectifs qui lui sont propres. En particulier de dynamiser le local et valoriser les produits et services respectueux de l'humain et de la nature (ce qui n'est pas le cas dans RES). RES Midi Pyrénées pourrait-il en fait bénéficier de la logistique RES sans pour autant s'associer aux régions qui n'auraient pas le même souci ?*

*(Questions complémentaires) :*

4. *Si l'ambition de RES tel qu'il existe actuellement ne coïncide pas avec les buts de tel ou tel porteur de projet, y a-t-il moyen de bénéficier de leur logistique informatique d'une quelconque façon, autrement dit, développer un autre réseau avec une autre monnaie, mais en utilisant le support informatique (transfert de technologie...) ? Oui/non, à quelle condition ?*
5. *Pourrait-on envisager une fédération des expériences de monnaies complémentaires qui pourrait offrir à chaque expérience locale, une plate forme logistique commune en association avec RES sur des bases à définir ?...*

### **Marché Citoyen :**

1. Pourquoi participent-ils à ce réseau ?...Attentes, motivations à entrer dans le réseau RES  
Quelles sont les valeurs poursuivies par Le Marché Citoyen. En quoi RES aide à exprimer ces valeurs ?
2. Description de l'accord et du fonctionnement avec RES ?

### **Rencontre de Colibri :**

- Quels liens exacts avec Le Marché Citoyen ? Savent-ils qu'en adhérant au Marché Citoyen, ils adhèrent aussi à RES ? Que savent-ils de RES ? Comment ils perçoivent cette expérience ?
- Où se situe la cohérence avec la démarche de Pierre Rabhi – En quoi RES représente un atout, (sa vocation purement commerciale intégrée dans l'économie de marché non remise en question n'est-elle pas un obstacle ? Pourquoi ?)
- Attentes et motivations tant au travers du lien avec Le Marché Citoyen qu'avec RES ?

## **B - Méthodologie d'enquête**

La méthodologie utilisée, a été de rencontrer l'investisseur de RES France, mais aussi des collaborateurs implantés en région Nord Pas de Calais, l'un des territoires d'extension de la monnaie RES en France, ainsi que des visites sur le terrain : enquête auprès d'entreprises dans cette région, et 2 en Belgique, le responsable du Marché Citoyen, et le co dirigeant de la revue Le Soleil Levant, soit :

- 4 membres fondateurs (sur 7) de la coopérative RES France :
  - o le principal investisseur : Pierre Traska
  - o 3 autres coopérateurs fondateurs : Président Juan Carlos Ceron, Eric Segond, Pierre Bonamy
- 2 collaborateurs sur 3 en Nord Pas de Calais :
  - o Bénigne Du Parc (rencontré au cours du séminaire sur les monnaies libres de Jean-François Noubel en mars 2020, et revu dans le cadre de l'enquête)

- o Jean-Marc Wojtowski (par ailleurs, trésorier de l'association Le Pas de Côté, qui a été un sous traitant de SOL à Lille)
- o Marie Langlet, contactée par entretien téléphonique, officiellement référente de RES en Nord Pas de Calais, après les 2 personnes précédentes (sur une période totale de 6 mois)
- Entreprises affiliées à RES visitées en Ile de France, dans le Nord et en Belgique :
  - o Le Verger des Muses à Bourg La Reine (magasin librairie multi média sur 2 niveaux)
  - o Restaurant Clément Marot (l'un des meilleurs restaurants de Lille)
  - o Restaurant « Anto » à Lille (situé dans Euralille, avec un concept original)
  - o Restaurant « La Bottega » situé dans le vieux Lille (3 autres commerces affiliés RES appartenant au même dirigeant)
  - o Bio week end (un petit magasin de Pérenchies, à proximité de Lille)
  - o Adonis à Ledegem (Belgique)
  - o Byttebier à Courtrai (Belgique)
- APES (Assemblée Permanente de l'Economie Solidaire) à Lille : Véronique Branger
- Le Marché Citoyen : Sébastien Ravut à Paris
- Personnes ressources : Marc Tirel, consultant, à Paris
- Revue Le Soleil Levant : Jacques Durand

→ Un rendez-vous avait été pris avec Cyril Dion, responsable national de Colibri, mais il n'a pas honoré le rendez-vous, précisant qu'il ne connaissait pas RES et n'avait rien de particulier à en dire, et pas davantage que ce que Sébastien Ravut (Le Marché Citoyen) pourrait en dire.

→ Pour mémoire, Marilyne avait rencontré en juin 2009, Walther Smets, le fondateur de RES.

## C - Fonctionnement de RES

### - Rappel historique

Walther Smets, ex dirigeant d'une entreprise d'ameublement en Belgique, fait faillite et perd tout. A l'issue de cette expérience, il réalise la nécessité de renforcer les circuits économiques des TPE/PME, pour soutenir les entreprises face à la mondialisation et aux grandes chaînes d'entreprises (grands groupes).

S'inspirant alors de l'expérience WIR en Suisse, qui repose sur un principe de b to b (échanges d'entreprises à entreprises), il crée le RES en 1996, sous forme de société coopérative (RES scrl), en reprenant le principe de b to b, mais en l'agrémentant d'un principe de b to c (entreprise à consommateur), qui invite le consommateur à participer à cette démarche, en lui offrant des avantages au même titre qu'une carte de fidélité multi-enseignes (comme le SOL). A partir de septembre 2009, un pouvoir d'achat supplémentaire de 10%. Est offert aux particuliers (voir chapitre « avantages particuliers »).

Walther Smets a investi fortement dans la technique qui lui a coûté environ 250 000 euros (prêt personnel du fondateur) il y a une quinzaine d'années. Coût élevé, en fabrication du logiciel, dont il a émis le cahier des charges, impression des documents de communication, mais le système est particulièrement fiable (il n'y a jamais eu le moindre bug).

La valeur du logiciel seul vaudrait à ce jour environ 1,5 million d'euros. (Information reçue par le fondateur en juin 2009).

RES a énormément évolué depuis sa fondation, au niveau des systèmes, du marketing et des logiciels. RES est devenu un des leaders dans ce domaine en Europe, voire même au niveau international. Ils ne sont que quelques uns à pouvoir offrir à leurs membres un concept complètement automatisé comprenant swipecards, terminaux POS, phone et internetbanking. (Infos site)

A noter : RES s'est développée en Belgique d'abord dans les Flandres (80%) et poursuit son développement en Wallonie depuis quelques années (20%). Le siège est à Louvain La Vieille

(Leuven en Flamand), à proximité de Bruxelles. RES produit ses documents de communication dans les deux langues.

- **Objectifs :**

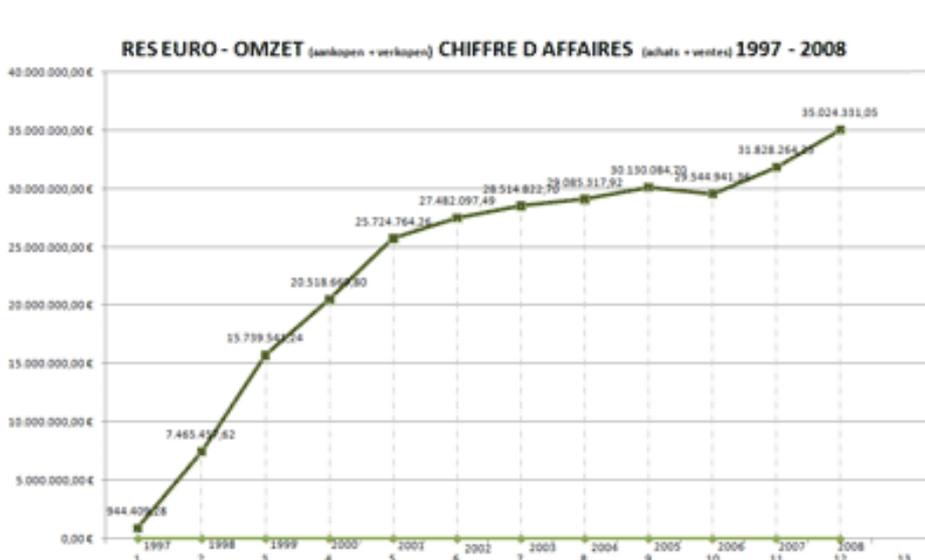
- o Soutenir et stimuler les entreprises affiliées avec un support d'échange complémentaire
- o Développer un réseau humain et solidaire (croisement du b to b et du b to c)
- o Orienter la consommation des particuliers et des entreprises
- o Faciliter l'accès au crédit pour les entreprises affiliées (crédit en Euros RES à taux zéro = crédit gratuit). Noter qu'un crédit dépend toujours d'un actif en face.

RES se positionne comme un acteur économique, au service des entreprises et de l'économie locale. Elle cherche à soutenir ses membres contre les grandes chaînes internationales, et affine des indépendants ou franchisés, qui gardent une responsabilité comme tout dirigeant d'entreprise La coopérative est active dans tous les secteurs : des briques aux fournitures de bureau en passant par la lingerie !

- **Des chiffres – Etat des lieux :**

- o 5000 membres (artisans, commerçants, PME)
- o 100 000 particuliers titulaires de carte RES qui achètent et paient en RES (*nous ne connaissons pas le nombre de cartes actives, ni le nombre de transactions réelles*).
- o En 2008, les commerçants RES ont ensemble réalisé un **chiffre d'affaires RES de 35 millions d'euros, en plus de leur chiffre d'affaires normal** (infos site), soit 3,2 millions de plus qu'en 2007 (info site).

**Evolution du Chiffre d'affaire euro RES de 1997 à 2008**



- **Support de transactions :**

- o Carte magnétique avec terminal, ou transaction par téléphonie ou on line (Internet). Les paiements en ligne sont sécurisés.
- o Tout est automatisé et fonctionne 24 h /24 h ; 7j/ 7j.

- **Principes – Coûts et abonnements**

- o Parité avec l'euro : 1 RES = 1 euro
- o Pour l'entreprise : nous parlons de « Euros RES » :
  1. affiliation au réseau (500 euros HT)
  2. à partir de la seconde année, adhésion de 150 euros HT (dont 50% en Euros RES)

3. 3,5% de commission sur chaque échange (achat ou vente) (2,5% en €, 1% en euros RES).

Les Euros RES ne sont pas transformables en Euros.

RES recommande de ne pas dépasser 10% du Chiffre d'Affaires en Euros RES, sinon, il risque d'y avoir un goulot d'étranglement. Un commerçant qui accumule des RES peut être conseillé pour les dépenser par son broker personnel, il y a de multiples manières de les dépenser. Il y a donc adhésion pour une entreprise.

- o Pour le particulier : nous parlons de « RES plus » : programme de carte de fidélité. Depuis septembre 2009, possibilité de recharger la carte d'avance avec prépaiement : le consommateur demande sa carte au réseau et paie d'avance pour créditer sa carte : 90 euros versés = 100 RES plus. Il peut le faire en ligne, à la commande de carte, comme pour créditer son compte. De même, il peut bénéficier de réductions supplémentaires dans les entreprises. Pas d'adhésion prévue pour le particulier.

Remarque :

1. C'est la coopérative qui paie les 10 %, via des placements des euros reçus (placements ni éthiques, ni non éthiques : pas de placements en bourse). Les comptes positifs rapporteront (argent en euros = placé. Info du fondateur en juin 2009)
2. Le particulier n'a pas droit à un compte débiteur.
3. Certains commerçants demanderont un euro symbolique pour remettre une carte au client. Une contribution de 2,5 € RES sera prélevée chaque année par la centrale bancaire (info site).
4. Si un détenteur de carte RES ne l'utilise pas pendant 2 ans, le compte est détruit (info site)

- o Pas d'intérêts : ni positifs, ni négatifs.

#### - **Avantages :**

- o Pour l'entreprise :

- Nouveaux clients fidélisés
- Un chiffre d'affaire supplémentaire (3 à 5% en euros RES) (soit une moyenne de 6800 €/entreprise/an)
- L'entreprise affiliée peut recevoir des crédits et prêts en euros RES sans intérêts. (De plus en plus de demandes d'emprunts selon le fondateur. Prêts allant de 3.000 à 500.000 euros RES. C'est le système bancaire interne qui permet de prêter → permis par le fonds de garantie que = représentent les 500 € d'affiliation dans le réseau)
- Publicité via le réseau RES (catalogue, réunions d'affaires entre entreprises, salons...)
- Possibilité de donner des primes en euros RES aux salariés

- o Pour le particulier :

- Un pouvoir d'achat de 10 % de plus, en RES, grâce à la carte RES Plus
- L'ouverture d'un compte RES est gratuite (coût de 1 € demandé par certains commerçants)
- Les consommateurs bénéficient d'une réduction sur leurs achats en euros, remis sous forme d'euros RES, pour 1 à 10% en fonction des entreprises, à l'exception des produits déjà en promotion. Ce sont les entreprises qui décident de s'inscrire au programme de fidélité de RES plus ou pas. L'information est visible sur le site, pour voir si l'entreprise est inscrite dans le programme RES plus ou pas.

#### - **Fonctionnement :**

→ Dès qu'une PME ouvre un compte auprès de RES, elle devient le fournisseur privilégié des autres commerçants RES qui offrent alors un avantage concurrentiel. Ils paient ce qu'ils s'achètent entre eux en totalité ou une partie en euros RES. Pour permettre les premiers achats en RES, donc avoir des euros RES à dépenser, au moment de l'affiliation, une entreprise bénéficie d'une ligne de crédit en euros RES, remis par la centrale de RES. Cette ligne de crédit dépend d'un certain nombre de critères.

→ RES fonctionne donc entre les membres du système RES comme un système de paiement sans argent comptant. Le paiement se fait :

- avec un **terminal** (carte RES) (il n'est pas obligatoire de fonctionner avec un terminal, avec une facturette de ce type :



<b>AANKOOPBEWIJS / FACTURETTES</b>	<b>1. Verkoper / Vendeur</b> Naam / Nom : ..... RES-rekeningnr : ..... N° de compte RES : .....	<b>4. Bedrag / Montant</b> RES-euro : <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> , <input type="text"/>
	<b>2. Koper / Acheteur</b> Kaartnummer / N° de carte <b>6272 80</b> ..... Naam kaarthouder / Nom titulaire de la carte .....	<b>5. AUTORISATIE : BEL GRATIS</b> AUTORISATIE : TELEPHONEZ GRATUITEMENT <b>0800 800 24 24/24 h</b> (OF / OU VIA RES ONLINE BANK) Autorisatienummer / N° d'autorisation <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> Datum van autorisatie / Date d'autorisation <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
	<b>3.</b> Handtekening kaarthouder / Signature du titulaire <small>Door zijn handtekening bevestigt de kaarthouder de juistheid van dit aankoopbewijs. / Par sa signature, le titulaire reconnaît l'exactitude de cette facturette.</small>	<b>www.res.be</b> <b>www.resplus.be</b>  <b>HÉT ANDERE GELD ! - L'ARGENT COMPLÉMENTAIRE !</b>

**EXEMPLAAR VERKOPER / EXEMPLAIRE COMMERCANT**

l'entreprise peut procéder en fin de journée, aux transactions réalisées dans la journée à partir des facturettes, ce qui évite un coût de terminal)

- **par téléphone** (0800 800 24) (Appel gratuit, un numéro d'autorisation est remis et inscrit sur la facturette (ce dessus). L'entreprise conserve un talon, le client aussi)

- ou par **virement électronique** (RES Compte Online)

→ Toutes les opérations peuvent être consultées de manière permanente sur le site Internet RES ou sur le relevé mensuel. (Les entreprises reçoivent chaque mois, un relevé des opérations réalisées en RES et sont facturées des 3,5% de commissions sur chaque transaction de vente et d'achat réalisé en RES. Le traitement administratif de ces opérations est le même que pour les opérations bancaires ordinaires. A noter que L'acheteur particulier ne paie pas de commission. Cela concerne seulement les transactions entre professionnels : quand un commerçant vend en euros RES a un particulier il y a facturation de 3'5% seulement pour lui et rien pour l'acheteur particulier)

→ A l'entrée dans le système RES, le commercial regarde avec l'entreprise, le volume maximum de ventes en RES (Pas plus de 10% du CA de l'entreprise).

→ Un montant minimum de 20 euros et maximum de 1 500 euros/vente que l'entreprise doit accepter et respecter, hormis le secteur de la vente en gros, l'alimentaire et du bâtiment pour lesquels il y a des dispositions particulières. A l'inscription, un commerçant choisit quel pourcentage il accepte en paiement RES dans ses transactions, et chaque transaction peut cependant être négociée.

→ Les factures sont établies en euros. Chaque entreprise doit s'acquitter de ses charges et de la TVA au même titre que pour les paiements en euros. RES reste un moyen de paiement.

→ Le compte bancaire RES fonctionne comme un compte bancaire normal, ce qui signifie que les relevés bancaires doivent être intégrés à la comptabilité. Le compte RES apparaît donc dans le bilan comme un compte bancaire complémentaire.

→ **Structures juridiques :**

Il existe 3 sociétés juridiques distinctes :

- **La société coopérative RES scrl<sup>1</sup>.** C'est la société organisatrice du système RES.
- (A noter que les fonds en 2009, étaient à 95% privés (appartenant à Walther Smets).

La coopérative est donc le « club » des entreprises, le réseau des PME et commerçants locaux. Les chaînes de magasins sont exclues de fait. La société responsable de tous les comptes RES est donc la scrl RES.

→ 3 types d'actionnaires :

- Actionnaires A (cercle des fondateurs) : correspond au capital fixe de la coopérative. Au départ, 100% à Walther Smets, puis ouverture progressive : c'est le fondateur qui choisit les actionnaires A.
- Actionnaires B (cercle des coopérateurs) : correspond au capital variable de la coopérative. Chaque commerçant est associé avec une part B (1,25 € la part) prélevés sur les 500 € d'affiliation
- Actionnaires C (cercle des investisseurs): Valeur : actionnaires très actifs qui achètent des actions (2 500 euros la part). Ils ont des droits et avantages en plus (informations non remises).

Les pouvoirs de décisions sont différents en fonction du type d'actionnaires, mais les informations n'ont pas été remises.

- **La société « sprl<sup>2</sup> Admin Leuven ».** Elle suit les directives de la coopérative RES, et est chargée de :
  - o L'organisation d'une équipe commerciale pour le recrutement de nouveaux membres et de partenaires RES Plus (via le réseau des agents RES)
  - o La gestion administrative des comptes RES
  - o Le marketing et la promo
  - o L'organisation et l'attribution de divers canaux de communication comme le site web, courriels, lettres d'information, magazine, etc
  - o L'organisation de réunions et d'événements
- **La société « sprl Walth »**, qui développe principalement des logiciels et des systèmes spécialisés, est un des fournisseurs de, entre autres, la « sprl Admin Leuven ».

- **Outils de communication**

RES dispose d'un large éventail de supports d'information en ligne ou imprimés.

- Le site [www.res.be](http://www.res.be) donne une vue complète des entreprises membres du réseau, classées par secteur et par province, avec possibilité de rechercher un produit en particulier.
- Un magazine RES, trimestriel, adressé aux entreprises qui présente des articles consacrés au fonctionnement de RES et qui fait la promotion de nombreuses entreprises

---

<sup>1</sup> Scrl : Société Coopérative à Responsabilité Limitée

<sup>2</sup> Sprl : Société Privée à Responsabilité Limitée

- Des newsletters mensuelles en couleur (aux entreprises, une fois par alternance sous format papier, une fois envoyés par mail et aux particuliers) informant des promotions proposées par les entreprises membres
  - 2 plaquettes en direction des particuliers
  - Un guide pratique pour les entreprises, avec sticker pour les entreprises affiliées, + outils faciles aux caisses.
  - Des flash réguliers informant de promotions dans les entreprises.
- **Une équipe commerciale et opérationnelle :**  
RES fonctionne avec une équipe fixe de 30 personnes, « au sein de la société admin Leuven sprl » : une petite équipe de 10 salariés au siège, et des brokers (commerciaux en statut indépendant rémunérés à la commission, pour le démarchage, les conseils et le suivi des entreprises). (50% de salariés – 50 % d'indépendants). Les brokers ont donc tout intérêt à amener rapidement de nouveaux clients et un chiffre d'affaire supplémentaire aux entreprises.

Il existe des services externes pour l'entretien du réseau, transferts des fichiers et services techniques relatifs à RES plus, conseillers juridiques, experts comptables, créateurs, etc. Par cette lecture on pourrait croire que l'objectif premier du réseau est la croissance pour le profit. En réalité, la recherche du profit n'a qu'un but, développer le système et non rechercher un plus gros profit pour les sociétaires.

- **Accords avec la Banque Centrale Belge et la BCE**  
→ La Banque Centrale Belge a donné une autorisation de fonctionnement limité à RES, en fonction de la réglementation européenne sur les monnaies électroniques.  
→ Enfin, RES Belgique a obtenu en décembre 2009, un agrément européen de la BCE permettant un droit de création monétaire (disposition permettant de donner 10% de pouvoir d'achat aux particuliers, en plaçant l'argent des affiliations en euros des entreprises). La centrale bancaire (engagements et prêts) est en Belgique. Dans chacun des 7 pays relevant de cet accord européen, il y a un opérateur unique agréé RES.
- **Comité de surveillance et d'éthique**  
RES a mis en place un comité de surveillance et d'éthique, dont Bernard Lietaer, Walther Smets et Pierre Traska, (investisseur RES France) sont membres. Il n'a pas été précisé si d'autres membres faisaient partie de ce comité.
- **Présence de RES à l'étranger :**  
RES est présent et a conclu des accords commerciaux avec des entreprises situées dans les pays suivants :  
[L'Autriche](#) ; [l'Islande](#) ; [La Lettonie](#) ; [Le Danemark](#) ; [La Suède](#) ; [La Grande Bretagne](#) ; [L'Ecosse](#) ; [l'Italie](#) ; [La Turquie](#) ; [La Pologne](#) ; [L'Allemagne](#) ; [La Tchéquie](#) ; [la Slovaquie](#) ; l'Amérique du Sud .  
Possible d'avoir des accords avec l'Australie et les Etats-Unis, mais les démarches sont plus longues.  
A noter que ce sont des entreprises locales qui ont investi avec la Belgique, qui sont en lien avec des belges. Ces entreprises sont belges, ou reçoivent des entreprises belges. Les entreprises locales dans les pays ne développent pas RES autour d'elles sur les territoires locaux. La priorité reste de développer RES en Belgique.

## D - RES France

- **Historique**  
Le 29 décembre 2009, RES a signé à Paris, avec Pierre Traska, la convention pour démarrer le développement RES FRANCE. (Info site).
- Pierre Traska, originaire du bassin minier dans le Pas de Calais, avec des parents épiciers, a un passé professionnel dans la grande distribution alimentaire, (dirigeant d'un

centre Leclerc), puis a investi dans l'immobilier en Suisse, ainsi que dans une supérette alimentaire dans le Valey. C'est ainsi qu'il a découvert le WIR, entre 2003 et 2006, cette supérette ayant alors un crédit en WIR sur 50 ans, au taux de 1% qu'il a dû reprendre (un crédit en WIR suit le bien, pas la personne). Il a ainsi vécu l'aventure de WIR pendant quelques années et en a une analyse intéressante, du fait même qu'il en a vécu quelques écueils<sup>3</sup> que je ne relaterai pas dans cette note. Il considère le WIR comme une monnaie d'investissement (b to b), alors que RES est une monnaie hybride (b to b, et b to c), davantage une monnaie de consommation.

A l'issue de l'expérience de WIR, il a repris des études à l'IHFI (Institut de la Haute Finance), dirigée par Philippe Dessertine<sup>4</sup> à Paris. C'est là qu'il rencontre Juan Carlos Ceron, d'origine colombienne, ingénieur informaticien, BTS électronique, qui a fait aussi les écoles de HEC, MIN, INSA avant d'arriver à l'IFHI. Juan Carlos Céron est le président de la coopérative RES France.

Pierre Traska est titulaire d'un doctorat en économie, il a conçu la systémique du système en collaboration avec Bernard Lietaer, et s'est ensuite rapproché de Walther Smets, le fondateur de RES.

Adresse du site : [www.res.fr](http://www.res.fr)

#### - **Territoire d'intervention**

RES France a véritablement démarré au printemps 2010, sur 2 territoires : le Nord Pas de Calais et l'Île de France. (Voir 2 articles en annexes). Un partenariat se tisse avec les Chambres de Commerce et d'Industrie de la Côte d'Opale (Dunkerque, Calais, Boulogne/mer et Le Touquet).

Une antenne a ouvert en région PACA avec l'affiliation de la boutique Tempo Bio, située à Pernes les Fontaines dans le Vaucluse. La Chambre de Commerce et d'Industrie du Vaucluse. « Cette région a été choisie parce qu'elle s'est engagée dans la rénovation sociale, en fonction de valeurs éthiques, la rénovation culturelle propre au monde bio parce qu'elle est encline à utiliser des méthodes alternatives, notamment et en particulier monétaires »<sup>5</sup>.

L'ambition de RES est de développer des coopératives régionales, ayant un statut juridique autonome sur chacune des régions françaises, pouvant avoir une « couleur » locale, ou ses propres spécificités (ex : développement durable).

#### - **Etat des lieux**

- o 28 entreprises agréées réparties dans le Nord, en région parisienne, et le Vaucluse. (chiffre d'octobre 2010)
- o Plusieurs structures juridiques en cours de constitution (voir les spécificités)

### **E - Spécificités de RES France**

**RES France se caractérise de RES Belgique de plusieurs manières, autant dans des valeurs qu'il défend, que dans son organisation, sa stratégie de développement, son positionnement en direction des banlieues ou des populations en difficultés.**

#### **Un pari courageux et ambitieux**

RES France entend **se positionner face à la mondialisation** économique, précisant cependant qu'il n'y a pas le choix : il faut « vivre avec », tout en prenant une responsabilité à travers le développement d'une adaptation de RES en France.

<sup>3</sup> WIR, comme RES, n'est pas convertible en monnaie officielle, c'est seulement par le truchement de l'immobilier qu'il y a une possibilité de retrouver de la monnaie officielle (achat en monnaie complémentaire et valorisation de l'acquisition (location du bien) en monnaie officielle

Par ailleurs, un accord tacite existerait avec USB et d'autres banques suisses, que WIR ne s'exportera pas hors Suisse et ne peut dépasser 5% du PIB.

<sup>4</sup> Auteur de l'ouvrage (entre autre) « Ceci n'est pas une crise (juste la fin d'un monde) » publié en 2009.

Par ailleurs, professeur à l'université de Nanterre.

<sup>5</sup> Extrait du magazine RES d'octobre 2010

Il souhaite contribuer au développement d'une autre économie, sauver des entreprises, sauver la monnaie. RES France ne développe pas de grands discours théoriques ou philosophiques, mais pense qu'en agissant « ici et maintenant », « avec ce qui est », en respectant les règles du jeu législatif et le droit, la seule utilisation d'une autre monnaie peut créer des chocs cognitifs. Pierre Traska pense que l'usage d'une autre monnaie va modifier les comportements, et de fait, contribuer à l'émergence d'un autre paradigme et à l'évolution des consciences. Il considère qu'une « bio diversité monétaire » (plusieurs monnaies) y participe. En attendant, il faut réguler, ne pas se substituer, ce qui serait une pure utopie. RES est un système complémentaire qui se situe dans l'évolution. Il y a un pont à créer vers autre chose, poser des jalons, passer des étapes, améliorer. On ne peut pas revenir au troc du jour au lendemain. On rebasculera pas à pas, mais on n'est pas dans la théorie du chaos... RES France se veut très pragmatique, au plus près des réalités de terrain des entreprises comme des consommateurs, tout en ayant conçu un outil systémique très ambitieux.

RES développe l'idée de **créer des écosystèmes locaux**. La notion « d'écosystèmes » se définit de la façon suivante : si un commerce s'affilie à RES, donnant des avantages à ses clients, l'idée est que d'autres commerces et entreprises, dans la même rue, ou dans le même quartier puissent adhérer également, sur invitation des commerces agréés eux-mêmes, pour développer le réseau (mécanisme de b to b), ou des clients par l'intérêt qu'ils y trouvent eux aussi (mécanisme de b to c).

La monnaie complémentaire est un outil de régulation du système et de protection des bulles spéculatives. Pierre Traska précise : « on n'est pas là pour casser les banques, ni contre l'Etat. RES est une monnaie économique, à vocation sociale ». Cet engagement social se traduit de plusieurs manières dans l'organisation de la structure de RES France : création de clubs d'entreprises, investissement dans des banlieues à risques... . « **Le crédit RES crée de la valeur sur de la valeur immobilière, un actif ou du travail (de l'entreprise), alors que la banque crée de la valeur uniquement sur de la dette !** » Pierre Bonamy, (chargé de la formation et membre fondateur) et Juan Carlos Ceron, précisent que RES France souhaite aller plus loin que RES Belgique, en allant dans les banlieues, faire de la micro économie, et **permettre à des populations de s'en sortir grâce à l'auto-entrepreneuriat** (voir chapitre ambitions). Pour Pierre Bonamy, une monnaie complémentaire ne doit pas dépasser plus de 10% du PIB.

#### - **Statut juridique**

RES France est constitué sous forme juridique de coopérative, **indépendante de RES Belgique**. Ce statut est important pour les fondateurs, et constitue un **élément éthique** de RES, compte tenu qu'ils viennent d'un monde compétitif et passent à un monde coopératif qui se traduit dans ces statuts et la manière de fonctionner ensemble, comme avec les futurs collaborateurs.

RES France se caractérise par son mode d'organisation qui est différent de RES Belgique, avec une conception « systémique », constitutive d'une partie de leur business plan, avec le croisement d'une organisation verticale et transversale.

Les coopératives nationale ou régionales fonctionneront sur le même mode que la coopérative belge (3 types d'actionnaires et de parts sociales).

#### - **Mode d'organisation**

L'organisation prévue, en cours d'élaboration est la suivante :

1. le niveau national, avec 7 fondateurs, en statut de coopérative (existant). Pierre Traska en est le principal investisseur. Il a vendu un bien personnel, pour acheter la licence d'utilisation de RES en France. La licence figure au capital de la coopérative.
2. des niveaux régionaux (voire départementaux) qui seront créés, sous forme juridique de coopérative dès que le nombre de 15 entreprises affiliées sera atteint

et le capital propre créé. (voir Conditions de création d'une coopérative régionale au chapitre concerné)

3. une organisation transversale, pour apporter les outils collectifs suivants à l'ensemble du système RES France :
  - a. Organisme de formation (la formation est un outil transversal du réseau, et permet de connaître RES, de former les entreprises, les auto-entrepreneurs qui se chargeront de développer le réseau, d'agrèer les entreprises, et d'assurer un suivi)
  - b. Fond d'Investissement en euros et en euros RES (pour venir en aide aux entreprises en difficulté, voire procéder à des retournements de faillite, avec un rachat par RES)
  - c. Centrale d'achat (pour optimiser et négocier des tarifs plus intéressants, dans une logique **gagnant/gagnant** avec les fournisseurs et les entreprises affiliées.
  - d. Bourse du travail et de l'emploi
  - e. Structure de communication et marketing (pour soutenir les entreprises à faire leur communication locale)
  - f. Développement immobilier et acquisitions foncières (Seule passerelle possible pour transformer des RES en euros → achat d'un local ou d'un entrepôt = un paiement en euros RES permet non seulement un allègement de trésorerie en euros, mais de valoriser l'investissement éventuellement en euros ensuite si le bien immobilier est loué).
  - g. Création d'une « captive d'assurance » (mutuelle d'assurance) en vue d'assurer l'ensemble de l'activité de RES France, et de soutenir le développement des entreprises, via une auto assurance.
  - h. Etc....

→ RES F part du principe que face à la mondialisation, il faut **développer des outils de mutualisations** au service des entreprises locales et affiliées au réseau.

→ Chacun des fondateurs a une fonction « ressource » dans la prise en charge d'une des structures transversales, tout en gérant par ailleurs leur entreprise individuelle qui est affiliée au réseau RES F. (expl : Juan Carlos Ceron a la responsabilité du Fond d'Investissement, Eric Secong a la responsabilité du développement immobilier et des acquisitions, Serge Christolo a la responsabilité de la centrale d'achat, Pierre Bonamy la responsabilité de la formation...)

→ Il existe 3 organigrammes (qui font partie du business plan) :

- Un organigramme de l'organisation (transversale et verticale)
- Un organigramme des hommes (l'autorité de compétence = une seule personne, mais les décisions sont prises en collégiale). Ce qui constitue **un élément d'éthique**.
- Un organigramme des flux

4. L'ensemble des structures juridiques sera regroupé sous la forme d'une autre coopérative au niveau national (en cours de constitution)

→ Chacun a une fonction de démarchage d'entreprises à affilier dans le réseau

→ Le **banking (gestion des échanges avec l'outil technologique), la communication, et la création d'argent, restent gérés par la centrale en Belgique.**

→ A noter : En France, à l'identique du WIR, vécu par Pierre Traska, la seule manière de recycler des Euros RES en Euros : investir dans l'immobilier (Travaux divers dans des entrepôts, rénovation, énergies renouvelables, achat de locaux, etc) pouvant être valorisé en euros dans des locations. (voir note de bas de page au chapitre Historique de RES France) –

→ C'est le développement de RES en France, qui rendra la démarche viable sur le territoire national aussi...

L'argent qui entre aujourd'hui dans le réseau RES France est injecté dans le développement, pour permettre aux entreprises d'augmenter leur chiffre d'affaires, sans coût supplémentaire. « On rénove à l'intérieur du système, pas à l'extérieur avec un idéal », en optimisant l'actif non utilisé (dans un restaurant, avec un bus, etc). Si, par le réseau en circuit fermé, on crée de l'augmentation des échanges, de la croissance, on gagne. Tout ce qui est charge supplémentaire pour l'entreprise est banni.

- **Transparence :**

RES France définit sa transparence, outre dans ses statuts, dans les chiffres (accessibles aux coopérateurs), et dans la gouvernance : qui se résume à l'autorité de compétences, chacun apportant sa compétence, et à un autocontrôle permanent (répartition de fait, rien n'est décidé par une seule personne).

Les consommateurs, eux, pourraient se regrouper dans des coopératives locales de consommateurs au sein du réseau. L'idée est de favoriser plusieurs types de réseaux, en lien les uns avec les autres, via le RES. (expl du réseau Entreprendre, de celui des Biocoop, etc. La librairie du Verger des Muses<sup>6</sup> a fait l'objet de 8.500 pétitions des consommateurs locaux qui pourraient créer une coopérative de consommateurs -). Ces réseaux laissent à chacun la capacité d'agir avec sa spécificité, et ses décisions en terme de gouvernance.

- **Demande d'autorisation bancaire :**

Malgré l'autorisation accordée par la BCE pour le fonctionnement de RES (possibilité d'échanger des RES contre des euros (pour les particuliers), et malgré qu'il n'y ait aucune obligation légale, RES France a engagé une demande d'autorisation bancaire pour accepter de charger les cartes des particuliers en RES.

Le chargement en ligne de cartes RES ne fonctionnera que lorsque l'autorisation bancaire sera acceptée en France.

L'objectif de RES France est de rester dans la légalité et d'obtenir les autorisations de fonctionner et de développer leur stratégie et outils sur le territoire national. Il en est de même pour permettre aux particuliers d'obtenir des remises en RES dans les entreprises, et pour créer la bourse du travail et de l'emploi, permettant à des auto-entrepreneurs de travailler avec le réseau RES, avec un travail déclaré et paiement des charges afférentes à leur activité.

- **Précautions**

→ RES, en amont de son implantation en France, a pris la précaution de rencontrer l'association SOL (nationale, E2I qui assurait la coordination régionale SOL en Nord Pas de Calais, ainsi que l'APES (Assemblée Permanente de l'Economie Solidaire) située à Lille et en charge de poursuivre le développement de SOL coopération dans la région). RES a cherché à développer des complémentarités tant avec les promoteurs de SOL qu'avec Le Marché Citoyen, et à mutualiser/coopérer avec ces structures, sans résultats probants de la part des promoteurs de SOL (voir au chapitre sur le projet d'académie des monnaies et du partenariat avec les monnaies complémentaires). Cet élément de précaution semble faire partie d'une démarche « éthique » de la part des promoteurs de RES France.

→ La Banque BNP Paribas a convoqué RES au printemps, pour proposer un partenariat en investissant au capital en faisant apparaître la pertinence de l'innovation, mais considérant RES comme un business rentable à terme pour eux (BNP Paribas souhaiterait un rendement à 30%). Juan Carlos, accompagné de Pierre Traska ont manifestement compris que s'ils acceptaient un tel partenariat, sans doute la Banque BNP Paribas les avalerait-elle rapidement, et c'en serait la mort de RES dans son identité ! Ils ont refusé.

---

<sup>6</sup> [voir au chapitre Retournements de faillite]

- **Construction de « rosaires »**

RES France a l'originalité de chercher à développer RES dans une stratégie d'écosystèmes de proximité, fondés sur le principe des « rosaires vivants », développés par Pauline Jaricot, lyonnaise d'origine, en 1830. Il s'agit d'affilier des entreprises par groupes de 15, pour former un rosaire, avec le plus possible de proximité pour générer une dynamique locale. Chaque rosaire peut en engendrer un autre par dissémination.

Les agents collaborateurs, en auto-entreprenariat, seraient rémunérés pour la création de chaque rosaire, d'un montant de 10 000 € (payé moitié en euros RES).

Une somme identique serait reversée chaque année, si les entreprises restent fidélisées dans le réseau, se réabonnent et poursuivent leurs échanges en RES.

Chaque membre fondateur également est chargé de former des rosaires, ainsi que les auto-entrepreneurs qui se lanceront avec l'envie de démarcher des entreprises et d'en assurer le suivi. Chacun est responsable de la productivité du réseau, personne n'est porté par les autres. Personne ne vit de dons, et RES n'acceptera pas de personnes qui vivent de dons, ou qui reçoivent des gratifications. Ces fondamentaux font partie de **l'éthique économique** de RES. L'éthique ne peut être dissociée de la notion de productivité ou de viabilité économique d'un système.

*A noter qu'à ce jour, aucune personne n'a créé de rosaire.*

- **Ambition : une monnaie économique, à vocation sociale**

→ RES France n'a pas ni bénévoles, ni salariés dans son organisation et ne le souhaite pas. Les fondateurs souhaitent lutter contre l'assistanat, et rendre chacun responsable et autonome. Chaque personne doit être en statut d'indépendant (dont celui d'auto-entrepreneur).

→ Dans le cadre de cette ambition, RES a l'intention **d'intervenir dans les banlieues**, pour venir en soutien et relais des politiques publiques. Aujourd'hui, pour Pierre Traska, l'Etat, via la Caisse de Dépôts et Consignations (CDC) investit dans les banlieues, mais l'effort n'est pas relayé par le secteur privé (pas de collaboration avec les entreprises locales), et ne crée pas d'emploi pour les populations locales. Dans cette perspective, un contact privilégié a été établi avec un membre de la CDC, pour compléter l'action publique, dans des dispositifs liés à l'aménagement du territoire. Le Fond d'Investissement devrait faciliter ce niveau d'intervention, en soutenant la création ou des reprises d'entreprises.

- o **Création d'une bourse du travail et de l'emploi - Monétarisation du temps** en utilisant le statut d'auto-entrepreneur, qui semble une aubaine : RES France favorise la création d'entreprise, en permettant aux créateurs, outre l'accès au réseau RES, de participer au développement de celui-ci, et aussi de bénéficier d'une ligne de crédit à taux 0, jusqu'à 70% d'un investissement, remboursable en Euros RES, ce qui limite leur emprunt en euros (30%) (Ex : création d'une entreprise qui a besoin d'un véhicule pour démarrer, possibilité de trouver ce véhicule, via le réseau RES, avec un achat partiel en RES).

RES peut ainsi permettre à des personnes à faibles ressources de **compléter leurs revenus** (femmes seules avec enfants, étudiants, personnes retraitées, personnes bénéficiant de minimas sociaux...), en créant des structures de services ou de production de biens. Le statut d'auto-entrepreneur permet d'aller jusqu'à 32 100 € de CA sans achat revente (en production de services), pour bénéficier de facilités administratives et fiscales. La monnaie « temps » serait assimilable à un « chèque emploi service RES »....

Il serait aussi envisageable de monétariser l'effort public, si une collectivité donnait du terrain, en créant un lien privilégié pour développer l'économie locale. De cette manière, la banlieue garde la richesse, RES apporte 70% de fonds propres (crédit à 0%) remboursables en RES. Ainsi, par une combinaison de l'action publique et privée, on développe un impact positif sur l'action sociale en direction des quartiers populaires.

- o **Des coûts d'affiliation au réseau, différenciés**

Le coût d'affiliation pour les « auto-entrepreneurs » sera de 100 € HT au lieu de 500 € HT pour les autres entreprises, ce qui rend leur accès d'autant plus facile.

- o **Retournement de faillites**

RES, parmi ses actions, reprend des entreprises en difficulté et les fait redémarrer :  
expl :

- à Pernes les Fontaines rachat de Tempo Bio, qui ne trouvait pas de crédit et se trouvait en dépôt de bilan. RES a racheté l'entreprise et mis un nouveau gérant en place. La structure est affiliée au réseau RES. (L'ancien gérant est chargé des relations publiques de RES).
- A Bourg La Reine (Ile de France), RES a racheté Le Verger des Muses : une librairie multi médias, sur 2 niveaux, qui était en dépôt de bilan, et qui avait fait l'objet d'une pétition de la population locale qui souhaitait sauver ce magasin. RES a investi dans des travaux, avec un emprunt en euros RES à taux 0, un apport en nature, et un peu d'euros. **C'est grâce à l'implication de RES F qu'OSEO<sup>7</sup>** a accepté d'apporter des crédits complémentaires pour sauver l'entreprise. RES est la monnaie de la seconde vie....Sur ce lieu, RES a revalorisé des actifs, apporté un savoir faire (issu du métier des fondateurs) et une image de marque (actif immatériel valorisé). C'est Pierre Bonamy qui est le gérant, mais qui ne gagne rien sur l'entreprise. **RES a permis de conserver l'ensemble du personnel** de la librairie.

#### - **Formalité d'agrément des entreprises**

- o Prise de contact via un agent collaborateur (statut d'indépendant) ou via le réseau RES
- o Formation par la structure agréée en vue de s'affilier, + convention de suivi d'un an (1000 euros facturés, l'entreprise débourse l'argent, elle se fait rembourser via les fonds de formation auquel elle a droit (Structure de formation gérée par l'un des fondateurs, Pierre Bonamy).
- o L'entreprise signe un contrat d'affiliation
- o Le banking, qui reste en Belgique, décide du montant de la ligne de crédit accordée à l'entreprise pour qu'elle puisse commencer à faire des achats en RES (avec garantie d'un actif en face).
- o L'entreprise doit respecter un règlement intérieur avec une clause de confidentialité

La formation : 4 modules d'une journée :

- Connaître les monnaies complémentaires
  - Savoir utiliser le RES (pour le dirigeant, mais aussi pour le personnel des entreprises qui sera en contact avec les clients et devra les convaincre de l'intérêt de cette monnaie complémentaire)
  - Présenter et mettre en place le kit de démarrage.
  - Apprendre à vendre le produit
- La formation fait l'objet d'une convention de formation entre RES et l'entreprise. Il s'agit en partie des auto-entrepreneurs qui développeront le réseau RES, avec la remise d'un plan de mission à ceux-ci.
- L'emprunt immédiat ne fonctionne pas, sauf exceptionnellement s'il y a garantie d'un actif en face. C'est la centrale belge qui prend la décision.

#### - **En projet : une académie ou un institut international des monnaies complémentaires**

Un projet d'ouverture d'une académie ou d'un institut international des monnaies complémentaires est en cours de création, avec la collaboration de Bernard Lietaer et de Jean-François Noubel, concepteur des monnaies libres. L'institut serait basé dans le sud est de la France. (Un lieu en cours d'acquisition ? C'est RES qui investirait. A confirmer)

Cet institut est susceptible de fédérer l'ensemble des monnaies complémentaires, locales et /ou sectorielles, et libres.

Un business model sera nécessaire, indépendant de toute intervention publique qui risquerait de retarder le processus.

---

<sup>7</sup> OSEO : Etablissement Public, soutenant l'innovation et apportant des concours bancaires, des investisseurs en fonds propres et financement en partenariat

SOL comme d'autres monnaies complémentaires pourraient rejoindre et participer à cette académie. SOL à qui la proposition a été faite, n'a pas donné de signe favorable en ce sens. Il leur a été soumise la possibilité d'utiliser la technologie de RES, de mutualiser moyennant rémunération de cette utilisation, mais SOL a refusé.

L'institut devrait être un outil facilitateur des monnaies plurielles.

Une des ambitions sera de réfléchir à la résolution de la dette publique. L'idée est de cheminer dans un objectif de décroissance sereine. (cf Serge Latouche → on crée de la croissance à l'intérieur du système.)

## **F – Condition de création d'une coopérative régionale :**

**Principe de base : pas de possibilité de bénéficiaire de l'outil RES si les entreprises ne sont pas affiliées.**

La création d'une coopérative régionale se fait en 2 phases : (reprise du schéma fait par Pierre Traska lors de la visite de RES)

### Phase 1 :

Actionnaires A (Apport des Fondateurs de RES France) :

- Achat d'une sous licence pour un montant de 100 000 € (mis à disposition par RES, avec abandon de créance)
- Apport en capital type SAS (Société par Actions Simplifiée) de 40 000 €
- Apport en capital de 200 000 € RES

Trouver un outil collectif :

→ une entreprise qui constituera l'ancrage régional à partir de laquelle d'autres entreprises arriveront (Rosaire) et développeront le socle b to b, et le b to c. (Exemple de Tempo Bio en région PACA ou éventuellement Glénat à Lyon pour Rhône-Alpes).

### Phase 2 :

Actionnaires B :

- Trouver des affiliés PME/PMI (b to b), avec des membres pro actifs qui développeront le b to c.

Parmi ces PME/PMI, émergence de leaders qui demanderaient à devenir membres fondateurs (Action A), avec validation de RES France et RES Belgique

Actionnaires C :

- Investisseurs qui achètent des actions (15 entreprises agréées X 1 000 € = Capital de 15 000 €)
  - Formation, procédure d'agrément par RES France et RES Belgique
  - Utilisation de l'argent euros RES

3 niveaux d'engagement :

- o Personnel (faire des achats)
- o Consommation entre entreprises (b to b)
- o Engagement des salariés de l'entreprise à faire fonctionner les échanges en b to c

**Possibilité de mutualisation avec une monnaie complémentaire existante, ou de création d'une coopérative ayant une « couleur régionale » spécifique du type, par exemple, bio, écolo, ou développement durable :**

Il est tout à fait envisageable de créer une coopérative régionale avec une couleur spécifique, que les entreprises adhérentes souhaitent développer. Il est possible d'imaginer qu'une région décide de créer un RES « Développement Durable ». Il ne faut pas confondre :

- L'organisation bancaire (banking) avec
- L'organisation territoriale (une communauté locale s'organisera comme elle l'entend). Par contre, si on prend l'exemple de Villeneuve sur Lot, si en tant que client ou entreprise, j'ai des RES, que je veux acheter un pot de miel à un commerçant en RES, situé sur cette région, et qu'il ne veut pas me le vendre parce que ce n'est pas dans le cadre de ses « valeurs », ça posera problème. Lui, peut vendre dans tout le réseau qui accepte des RES, il n'y a pas d'exception. (A noter : il existe un contact avec le groupe Partouche, pour la partie restauration, grâce au guide de Philippe Derudder...)

## **G - Partenariat du RES avec Le Marché Citoyen**

### Préambule :

Sébastien Ravut, responsable national du Marché Citoyen, n'est pas un militant des monnaies complémentaires, mais de la consommation responsable. Il est engagé en direction des commerçants, très pragmatique. La monnaie n'est pour lui qu'un outil.

Sébastien Ravut a pris l'initiative d'un contact avec RES Belgique, qui l'a informé du démarrage de RES France. Il a donc rencontré Pierre Traska et des référents sur Lille. C'est à l'issue de cette rencontre que RES France a acheté un espace publicitaire sur le site du Marché Citoyen, jusque fin 2010. (Montant non précisé).

Sébastien Ravut considère que la démarche de RES est intéressante, que c'est la seule monnaie complémentaire qui soit viable économiquement.

Le Marché Citoyen cherche d'abord à ce que le réseau des commerçants se développe et s'amplifie. Ceci dit, étant donné que les fondateurs de RES France sont issus de la grande distribution, avec peut-être des travers, mais aussi une efficacité évidente, Sébastien Ravut a veillé aux termes de la convention de partenariat : Le Marché Citoyen accepte de géolocaliser certaines structures affiliées à RES, mais seulement celles qui sont en cohérence avec ses engagements pour une consommation responsable, bio, équitable et solidaire, et c'est Le Marché Citoyen qui décide. A ce jour, il semble qu'il n'y ait qu'une entreprise répertoriée sur le site (Bio week end à Pérenchies, dans la banlieue lilloise).

A noter que Le Marché Citoyen a fait de la publicité gratuitement pour SOL pendant un an, alors que SOL a bénéficié d'environ 1,8 millions d'euros sur 3 ans, et que des réactions issues d'entreprises comme de consommateurs sont remontées, précisant que ça n'allait pas (problèmes techniques entre autres). Le Marché Citoyen s'est senti décrédibilisé, et a cessé de faire la promotion de SOL. Il veillera à ce que ça ne se reproduise pas avec le RES.

Les boutiques sont référencées gratuitement (environ 3 500 référencées sur le site).

Sébastien Ravut précise aussi qu'ils n'acceptent pas n'importe qui en terme de référencement : si des structures de type capitalistes se présentent demain, (exemple de Véolia, même avec 200 000 € d'achat d'espace publicitaire, il y aura un refus. De même, il n'y aura pas de MacDo durable. Le Marché Citoyen veille à son image et à sa valeur ajoutée. C'est ce qui le caractérise et fait sa valeur.

Il a développé également un partenariat avec l'APES (voir chapitre sur les partenariats plus bas).

RES aide Le Marché Citoyen à exprimer ces valeurs, parce qu'il aide au développement du commerce local et que les commerçants ont tous intérêt à se saisir de ce type d'outil pour développer leur commerce. Il termine en précisant que les valeurs du Marché Citoyen sont dans l'action menée, concrète, pas dans la théorie.

Adresse du site : [www.lemarchecitoyen.net](http://www.lemarchecitoyen.net)

## **H - Lien entre Le Marché Citoyen et le réseau Colibris**

Il existe un lien non conventionnel formel depuis longtemps entre les 2 structures.

- Colibris référence les producteurs « bio » ainsi que les écoles alternatives (voir leur site)
- Le Marché Citoyen référence les commerçants de proximité, bio, équitable, et solidaire. Il a été partenaire du dernier film de Coline Serreau (Pour un désordre global, des solutions locales).

Colibris ne connaît pas RES en particulier. Il s'intéresse aux monnaies complémentaires, mais il n'en sait pas beaucoup plus à ce sujet. Pas de lien donc entre RES et Colibris.

Adresse du site : [www.colibris-lemouvement.org](http://www.colibris-lemouvement.org)

## **I - Partenariat avec d'autres monnaies complémentaires**

→ Particularité et questionnement de L'APES<sup>8</sup> en Nord Pas de Calais :

<sup>8</sup> Citée dans le chapitre « précautions » de RES France

L'APES se pose la question de l'articulation entre SOL et RES. L'APES est membre du CA de l'association SOL, et bénéficie de financements pour promouvoir le SOL coopération (c'est E2I qui poursuivrait la promotion de SOL Engagement). Les financements identifiés :

- Conseil Régional pour 2009/2010 (18 mois) = 15 000 €, sur des lignes de crédit « action économique » pour le SOL coopération ; et direction des DPIR pour le SOL Engagement.
- Conseil Général pour 2010 = 7 000 € sur une ligne de crédit d'appui aux projets.

Dans son questionnement, l'APES pense qu'il y a de la place pour tout le monde, RES étant positionné davantage sur l'économie locale et SOL sur l'Economie Sociale et Solidaire (ESS), donc complémentaires a priori, bien que certaines entreprises puissent être démarchées par les 2 réseaux et que certaines d'entre elles sont « allergiques » aux cartes de fidélité (certains consommateurs aussi), comme d'autres seraient susceptibles d'être dans les 2 réseaux.

L'APES souhaite clarifier les relations et son positionnement entre les 2 monnaies complémentaires. Dans ce sens, elle a eu une rencontre avec Le Marché Citoyen, qui a fait la promotion de SOL par le passé (moyennant un financement qui n'existe plus, pour géolocaliser les entreprises agréées SOL), et qui fait la promotion de certaines entreprises RES (voir chapitre ci-dessus à ce propos). L'APES considère qu'il y a presque un RES ESS....qui fonctionne avec les « autres RES ».

A noter que l'association SOL se serait posée quelques questions :

- qui garde la gestion du Back Office de Gestion SOL ? »
- vocation à fédérer les monnaies complémentaires ou seulement le SOL ?...La question ne serait pas tranchée.

→ L'objectif de création d'un institut ou d'une académie des monnaies complémentaires suit son cours.

Note personnelle :

Rien ne s'oppose à ce que des entreprises utilisent simultanément une monnaie locale sous format papier, d'initiative citoyenne, et une monnaie de type RES ou encore une autre monnaie complémentaire.

Bernard Lietaer comme Jean-François Noubel se rejoignent sur l'idée qu'à l'avenir, pour répondre à tous les besoins, il serait judicieux d'avoir des « écosystèmes monétaires » ou « des constellations monétaires » sur des territoires de différentes échelles.

## J - Annexes

- Règlement d'ordre intérieur de RES Scrl (à télécharger sur le site de RES)
- 2 plaquettes de promotion (remises en main propre le 19 octobre)
- Nord Eclair 23 avril 2010 (à télécharger sur le site)
- La Voix du Nord 24 avril 2010
- Echantillon d'affichettes (remises en main propre)

Extrait du site de RES



## Une autre monnaie pour de nouveaux consommateurs

Publié le vendredi 23 avril 2010 à 06h00



*Walther Smets, créateur d'euro RES, et Juan Carlos Ceron, président de RES France, expliquent que les clients pourront aller acheter en Belgique.*

---

Créée il y a quinze ans en Belgique, la monnaie euro RES étend maintenant son réseau en France, avec une première expérimentation à Lille. Mode d'emploi d'un nouveau concept de consommation.

---

MARIE TRANCHANT > [lille@nordeclair.fr](mailto:lille@nordeclair.fr)

Pas question de remplacer l'euro. Plutôt de le compléter, d'offrir une alternative, de privilégier la qualité sur le tout-consommation, d'acheter et de vendre autrement. Le concept n'est pas nouveau, il est né il y a déjà quinze ans en Belgique. Cette fois, c'est en France que le réseau s'étend avec, pour ville pionnière, Lille et ses environs qui comptent pour le moment cinq enseignes adhérentes (1).

« RES est une coopérative, explique Walther Smets, le créateur. Les membres affiliés sont des commerçants locaux et le but est de les soutenir contre les grandes chaînes internationales. » Ancien commerçant, la problématique lui est familière. En quinze ans, le principe a séduit plus de 5 000 commerçants et plus de 100 000 utilisateurs belges.

Ces derniers peuvent se procurer et recharger leur carte par Internet. Monnaie scripturale, l'euro RES ne propose ni billets ni pièces. Pour le client, la carte s'utilise comme une carte bancaire classique, mais uniquement chez les commerçants adhérents (chez qui on peut aussi payer en euros), indépendants ou franchisés, mais aucune grande chaîne.

### **Solidarité**

Et c'est là que réside l'état d'esprit de cette autre monnaie : « il y a une raison sociale, poursuit Walther Smets, un esprit de solidarité, de soutien au commerce local ». Dépenser des euros RES favorise le commerce de proximité. Koen Byttebier, qui tient un magasin d'arts de la table à Courtrai, parle même d'une « autre manière de consommer ». C'est ce qu'espère aussi Gilberto d'Annunzio, de la pizzeria et épicerie fine La Bottega, dans le Vieux-Lille : « C'est la philosophie

qu'on défend depuis qu'on est installé. Critiquer, c'est important, mais il faut aussi penser à ce qu'on peut faire pour demain, court-circuiter les systèmes qui ne fonctionnent plus. » Il y aurait donc une forme de militantisme dans le réseau, « un peu utopique », sourit Gilberto d'Annunzio. Et pour les clients, des économies aussi : rechargez pour 90 E sur votre carte et vous aurez 100 E euros RES. Il faudra encore attendre quelques semaines cependant pour en profiter. Pour le moment, seuls les commerçants adhérents testent le système. En Belgique, on trouve de tout dans ce réseau, assurent les responsables : du boulanger à l'imprimeur, en passant par l'entreprise de construction... De quoi faire des achats « responsables » au quotidien.

Et Walther Smets estime que le contexte de crise favorisera l'implantation du concept en France. « On a une base solide et valable. On a déjà une expérience réussie qu'on peut appliquer. » Pour donner au consommateur l'occasion de choisir, d'acheter des produits d'artisans. Gilberto d'Annunzio, un des premiers à avoir adhéré, y croit : « Plus on sera nombreux, plus on sera à l'abri ! Ça peut changer beaucoup de choses... Au moins, on aura essayé ! »w (1) In Bocca al lupo (restaurant, Lille) ; La Bottega (restaurant et épicerie fine, Lille) ; Point d'Org (informatique, Pérenchies) ; Anto (restaurant, Lille) ; Bioweekend (produits et alimentation bio, Pérenchies).  
www.res.be. Tél. : 06.81.19.62.06.

### **« Un chiffre d'affaires supérieur »**

Depuis deux ans, Koen Byttebier a adopté la monnaie RES dans son magasin d'arts de la table à Courtrai, Byttebier. Le commerçant se dit satisfait de son utilisation et affiche une hausse de son chiffre d'affaires d'environ 4 %. Pourquoi avoir adhéré au réseau RES ? >> J'ai été un peu dur à convaincre... Un autre système de paiement ne m'intéressait pas, mais on m'a expliqué en détail et on m'a dit que des nouveaux clients allaient venir chez moi. C'est le cas ? >> Oui, ça nous permet de travailler dans un nouveau créneau de clients. 95 % des clients qui utilisent l'euro RES sont des nouveaux clients. On a un magasin de 450 m<sup>2</sup> d'articles de table, de cadeaux, etc. : on est un point attractif du réseau. Qu'en est-il de votre chiffre d'affaires ? >> J'ai un chiffre d'affaires de 3,5 % à 4 % supérieur depuis que je suis dans le réseau. C'est une démarche intéressante. N'est-ce pas plus compliqué qu'auparavant ? >> C'est très simple ! Les clients laissent une signature, ou un code. C'est plus facile qu'un virement bancaire. Et j'ai adapté mon système de caisse pour voir combien d'achats en RES ont été faits. Et en tant que client, le réseau a-t-il changé votre façon de consommer ? >> C'est une autre manière de consommer. Les commerçants adhérents sont tous des indépendants et on peut trouver de tout. Et pour une partie, ce sont des achats plaisir, on se permet certaines choses en RES.wPROPOS RECUEILLIS PAR M.TR.

-

