

Assemblée Générale MLML du 16 décembre 2021

Ordre du jour

- Point d'avancement 2021
- Validation du scénario « Barter First »
- Présentation de différents scénarii de lancement
- Mandatement du CA pour le pilotage d'un lancement opérationnel début 2022
- Echanges et questions diverses

Sensibilisation et recrutement des entreprises

Recrutement d'entreprises en one-to-one
Présentation du projet dans les cercles professionnels : APM, LBW
Prise de contact avec les chambres consulaires et les organisations d'entreprises
Préparation d'évènements avec les partenaires : APES, CRESS, Enercoop, Alliances, Sapro ...

Mobilisation

Investissement bénévole de Jean sur le 2^{ème} semestre 2021
Mobilisation de Chloé sur Market/Com

Retour sur 2021

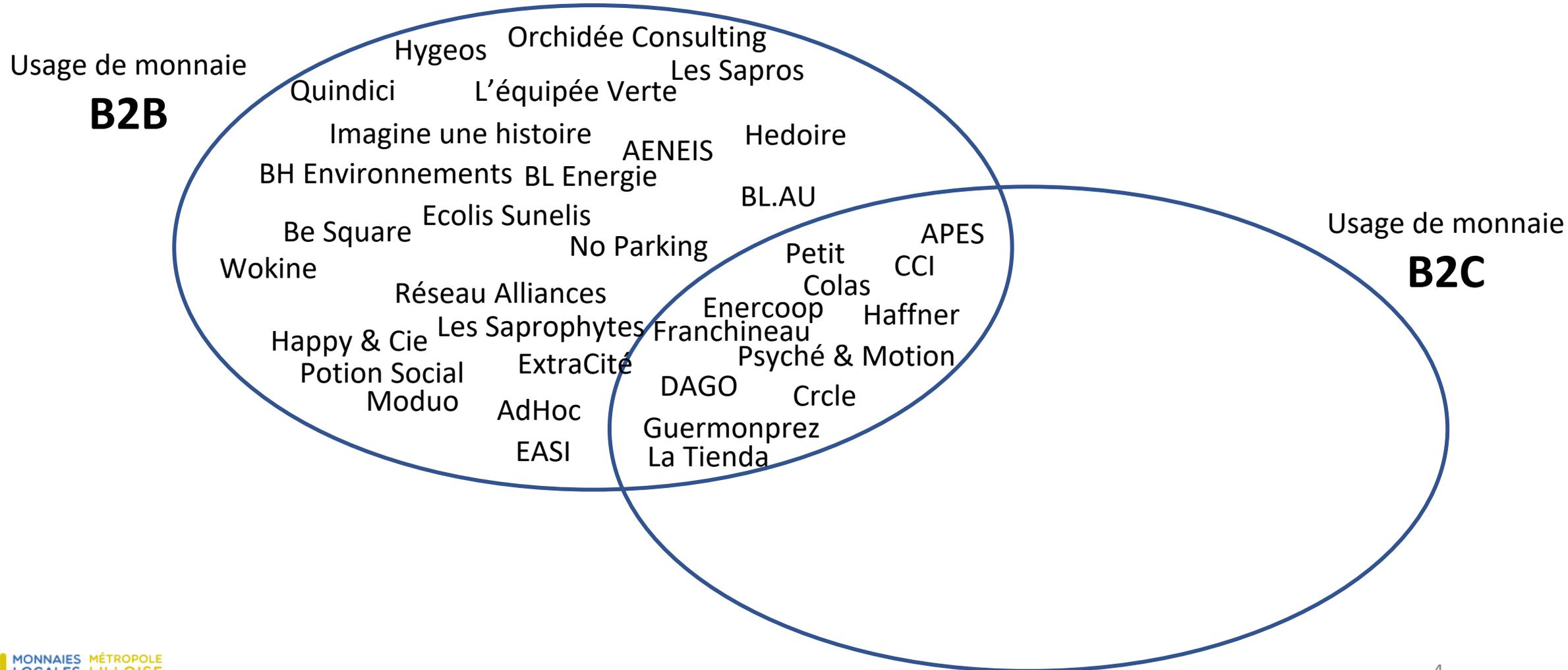
Marketing et notoriété

Développement de la notoriété sur les réseaux sociaux
Création d'un serious game avec Imagine une Histoire et BeSquare
Interview sur la radio RCF

Conception du projet

Travaux sur les business model
Identification des acteurs techniques
Identification des schémas légaux

35 adhérents dans le collège Entreprise



Rappel des trois scénarii envisagés

Scénario 1

**La Monnaie globale,
citoyen first**

Lancement de la
monnaie citoyenne

Puis lancement du
barter

Scénario 2

**La monnaie globale,
Barter first**

Lancement du barter

Puis lancement de la
monnaie citoyenne

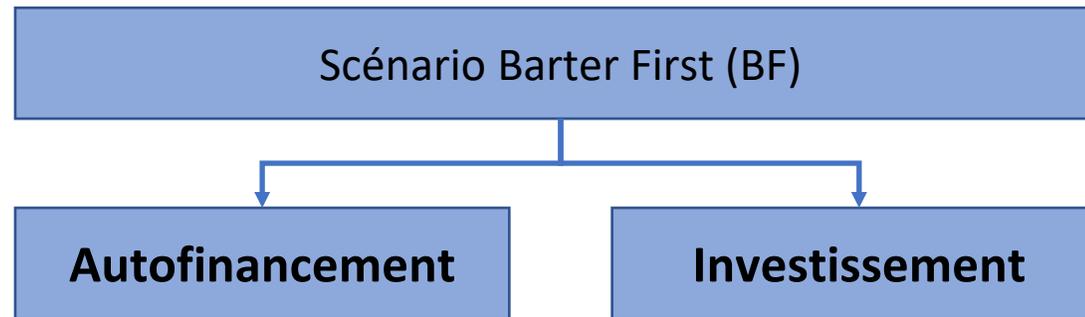
Scénario 3

**Le Barter ou la
monnaie citoyenne
uniquement**

Vote / Validation du scénario Barter First

Le scénario « Barter First »

2 sous scénarios sont identifiés, qui sont fonction du financement : « Bootstrap » et « Investissement »



Le projet est financé uniquement par les cotisations et les rentrées au capital des adhérents.

=> La dynamique du développement Produit et de l'Animation sera fonction des adhésions.

Le projet est financé par des investissements d'organismes extérieurs, les cotisations et les rentrées au capital des adhérents.

=> Les développements Produit sont fait avant l'ouverture de la plateforme aux Adhérents, et la force d'Animation est recrutée en amont.

Dans ces 2 scénarios, **une première phase de co-construction du produit avec les parties prenantes (et tout particulièrement les entreprises), afin de créer le produit le plus adapté aux besoins.**

Les différences principales entre ces 2 scénarios va être dans le calendrier de mise à disposition du barter, dans le cadencement du développement du produit et dans la structure des ressources humaines pour accompagner le développement business et produit.

Comparatif des scénarios « Autofinancement » et « Investissement » - points clefs

Autofinancement

- Ressources humaines contraintes :
 - 1 ETP en 2022, puis un additionnel par année
 - Bénévolat indispensable
- Un recrutement d'entreprises progressif
 - 200 entreprises en année 1, 2 000 en année 5, 4 000 en année 10
- Produit de base, qui évolue au fur et à mesure des adhésions
 - 8k€ la première année, et 4k€ d'évolution
- Des frais de gestion au plus juste
 - Notamment sur les frais de bureau

Investissement

- Equipe multi-disciplinaire dès le début
 - 4 ETP en 2022, puis renfort de 1 à 2 par an
- Des ressources dédiées pour un recrutement d'entreprises dynamique
 - 400 entreprises en année 1, 2 000 en année 5, 4 000 en année 10
- Produit « complet » au démarrage, avec des évolutions annuelles
 - 100k€ la première année, 40k€ d'évolution par an
- Des frais de gestion standards

Coût pour les entreprises : **comparatif des autres barter en Europe**

	Sardex (Italie)	WIR (Suisse)	Korp (France)	RES (Belgique)
Taille	10 000 comptes B2B ouverts (sur 3700 PME et 142 000 micro en Sardaigne)	50 000 PME adhérentes (sur 600 000 PME en Suisse)	1700 entreprises adhérents en France	4 000 PME (sur 1 000 000 PME en Belgique)
Historique	Créé en 2008 Société coopérative à but non lucratif	Créé en 1934. Banque coopérative	Créé en 2016 Société commerciale à but lucratif	Créé en 1996 Société coopérative à but lucratif
Type de tarification	Fixe annuel + adhésion. Pas de frais à la transaction	Fixe annuel + Variable + adhésion	Fixe mensuel + Variable 3 niveaux de tarification	Fixe annuel + Variable + adhésion
Tarification	Entre 200 et 4000 euros par an, selon la taille de la société.	150CHF/an + 2% /transaction	<ul style="list-style-type: none"> - Découverte : 0€/mois + 10%/transaction - Classique : 25€/mois + 5%/transaction - Premium : 125€/mois + 3%/transaction 	Adhésion : 300€ 250€/an + 3,5% /transaction

Coût pour les entreprises : des frais d'adhésion annuel, pas de frais à la transaction

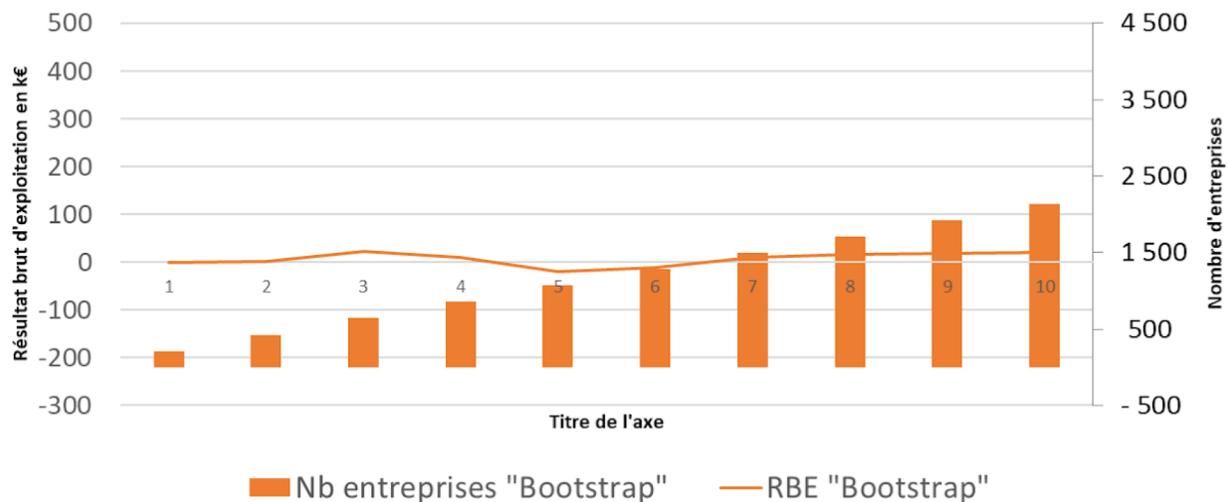
Type d'entreprise (en fonction de la capacité d'achat)	Frais d'adhésion annuel, en €	
Micro	240	+ frais de dossier lors de l'inscription
Petit	480	
Moyen	2 400	
Grand	4 800	

Autre point à définir :

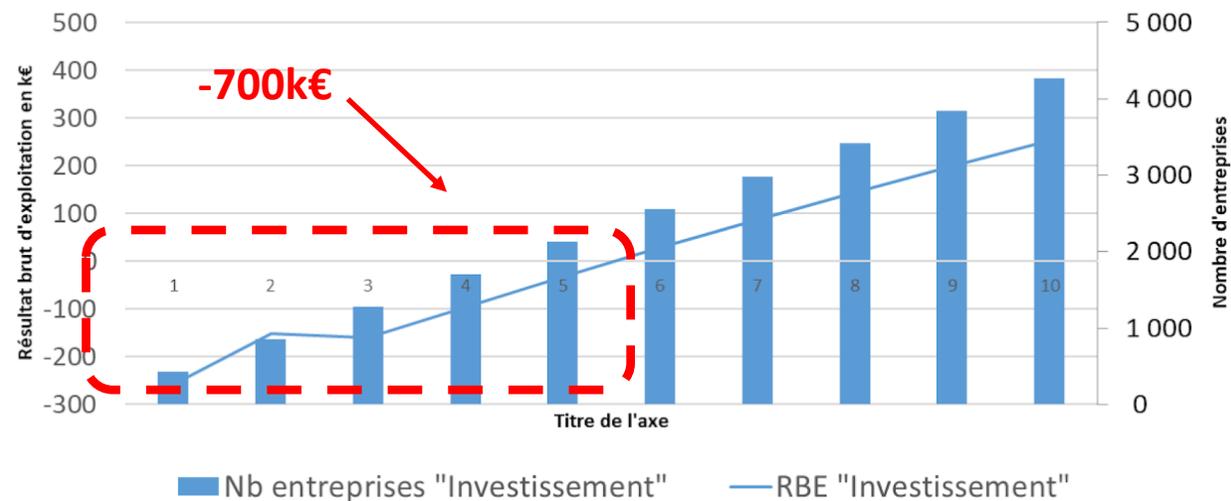
- Achat de part pour rentrer au capital de la structure portant la monnaie
- Fonctionnement du fond de garantie

Comparatif de l'activité des scénarios « Autofinancement » et « Investissement » en fonction du RBE et nombre d'entreprises, sur 10 ans

scénario "Bootstrap" en fonction des RBE et nombre d'entreprises



scénario "Investissement" en fonction des RBE et nombre d'entreprises



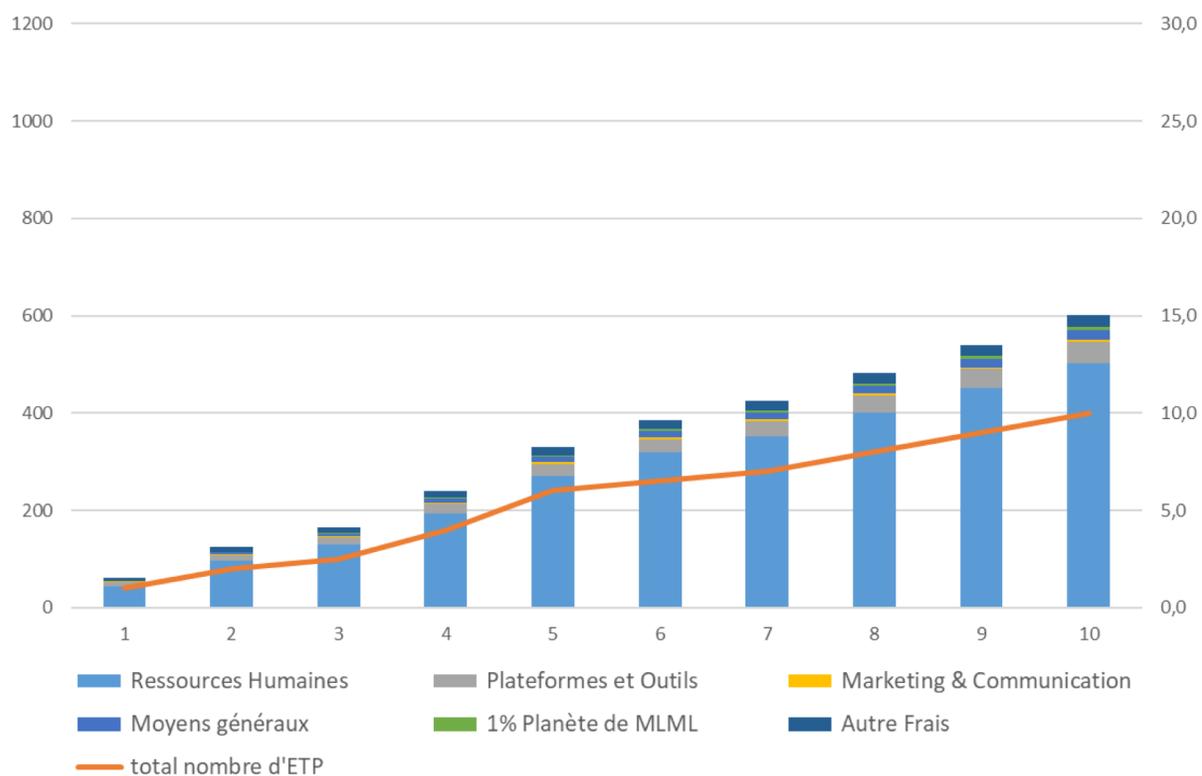
Le scénario « Investissement » implique un RBE négatif cumulé de 700 k€ sur les 5 premières années d'exercice.

Dans le scénario « Autofinancement », la dynamique de recrutement est inférieure de moitié par rapport au scénario « Investissement ».

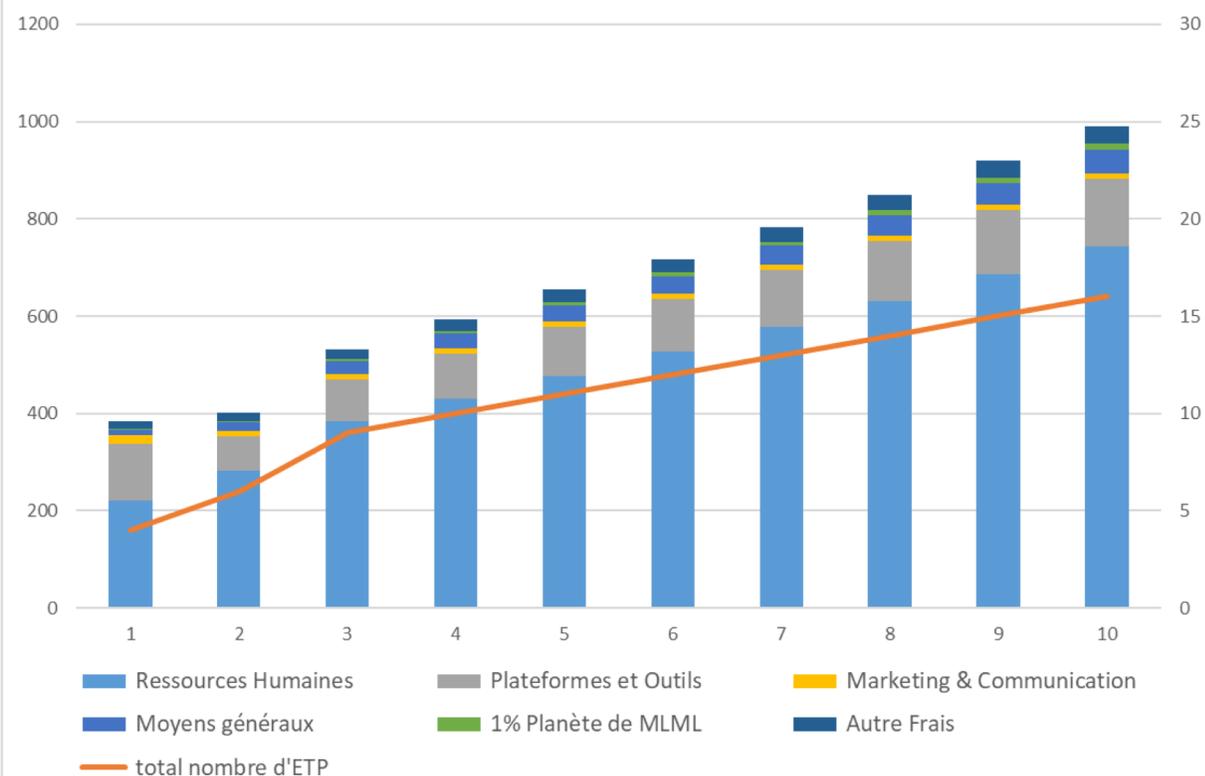
Comparatif des charges des scénarios

« Autofinancement » et « Investissement »

Evolution et répartition des charges - scénario bootstrap



Evolution et répartition des charges - scénario investissement



Phase Pilote (Autofinancement 1^{ère} année)

Estimation des charges

Charges hors RH => 20k€

- Coût de mise en œuvre de la plateforme pilote : **7,5€**
 - Setup : 4k€
 - Run : 2,5k€/an + 10€/u/an : 3,5k€ pour un an sur la base de 100 utilisateurs
- Coût de « co - construction » : **1k€**
 - Evènements et Matériels : 1k€
 - Coût humain uniquement
- Coût de recrutement et Animation : **4k€**
 - Outils (Setup et Run) : 0€
 - Evènements et Matériels : 4k€
- Coût de la structure : **7k€**
 - Création Structure Juridique : 2k€
 - Outils IT administratif : 0€
 - Bureau and co : 0€
 - Frais de gestion (compta....) : 5k€/an

Charges RH => estimé à 40k€

• Scénario Mini :

- **1 ETP salarié : estimé à 40k€**
- **Apport Bénévolat : CTO / Marketing & Com**

Phase Pilote (Autofinancement 1ère année)

Besoin financier

Ressources 2021 disponibles

8 k€



Ressources additionnelles nécessaires

52 k€

Prévu 2022

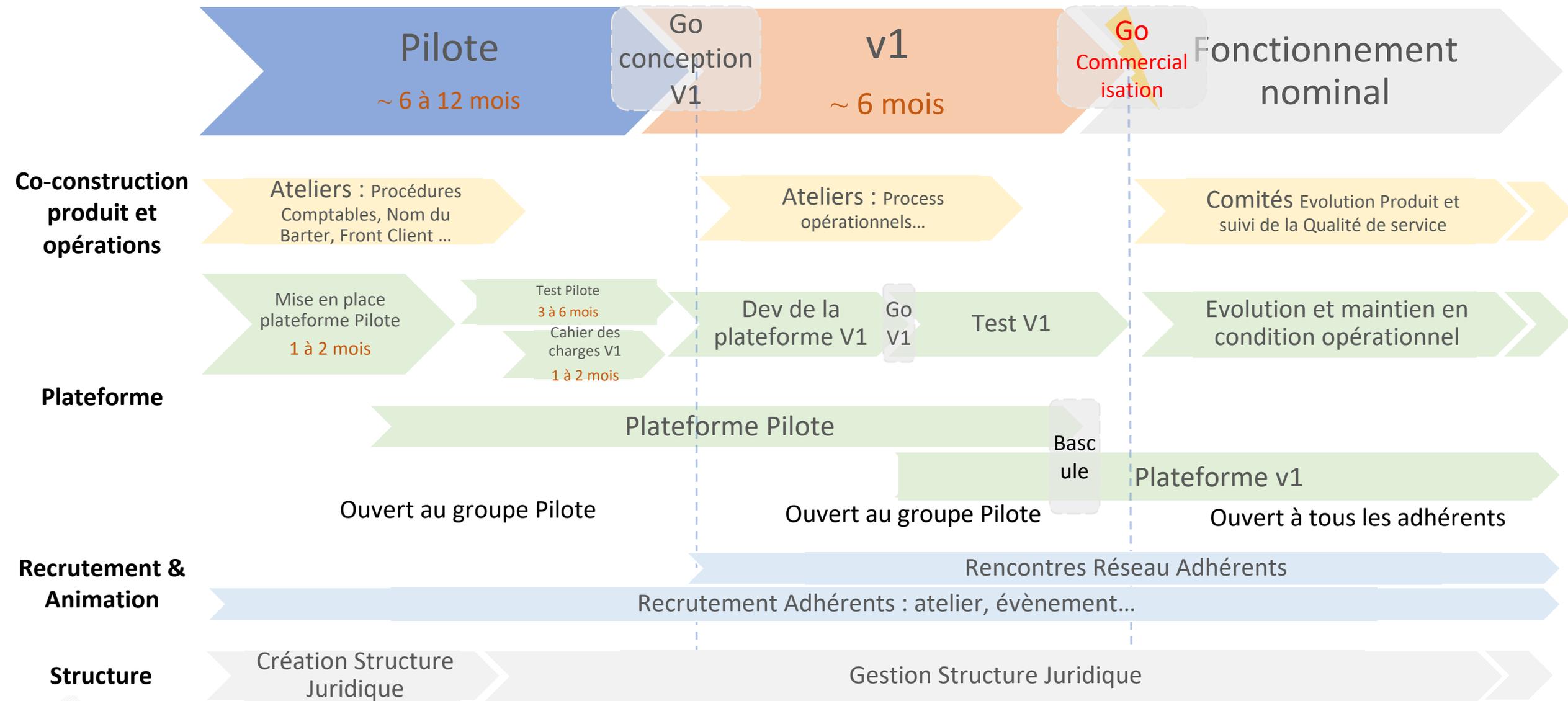
15k€

- Adhésion Collectivités : **4 k€** (MEL et Lille)
- Renouvellement à MLML des Adhérents Actuels : **1k€**
- Adhésion des Adhérents Actuels au Barter : **10k€**



Additionnel à trouver pour 2022 : 37 k€
soit l'équivalent des adhésions de 140
entreprises

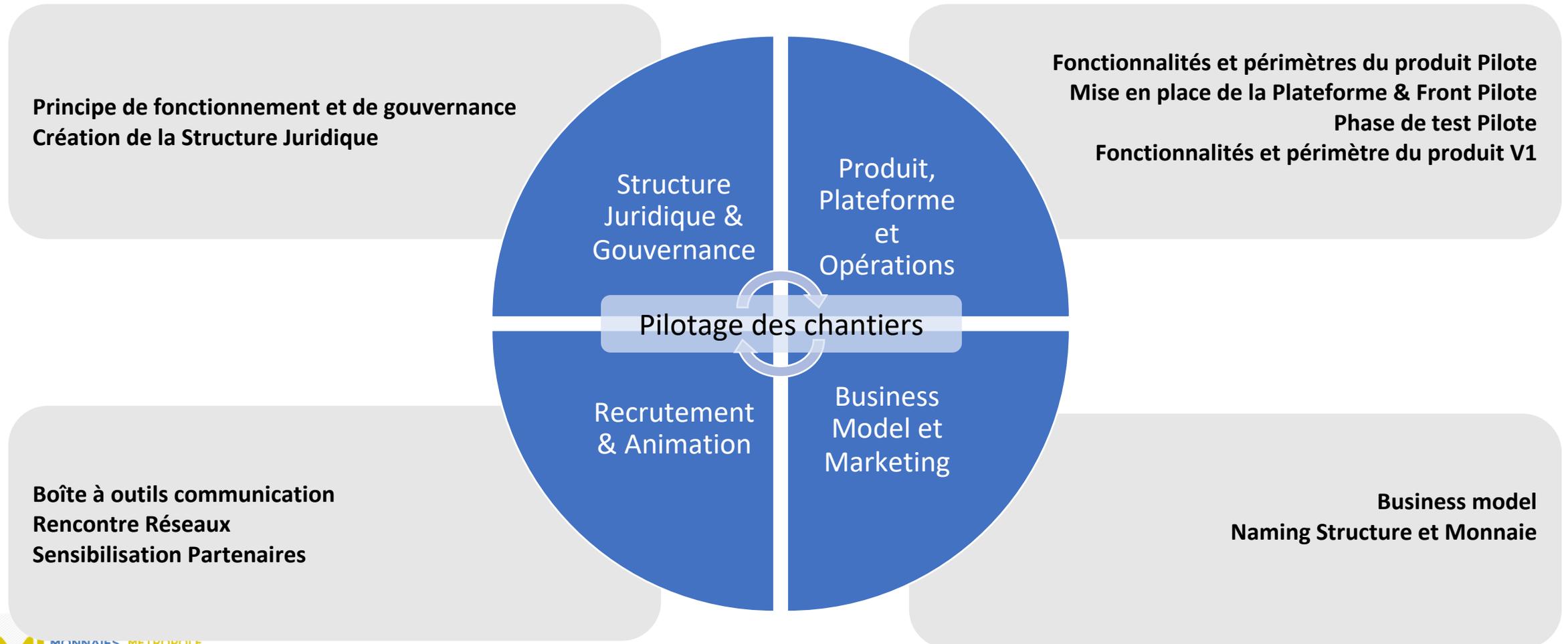
Planning



La phase Pilote : les grands points pour la co-construction de notre monnaie

- Objectif :
 - Mettre en place un Pilote de la monnaie, le tester, afin d'établir le cahier des charges de la solution commercialisable (la V1)
 - Mettre en place la structure juridique et la gouvernance qui portera la monnaie
 - Mettre en place le cadre des opérations de la monnaie
 - Finaliser le modèle économique de la monnaie
- Comment : sous la forme de chantiers, en impliquant les adhérents à la monnaie
- En parallèle, et en fonction des ressources, poursuivre le recrutement des entreprises

La phase Pilote : les ateliers



Vote / Mandatement du CA pour le pilotage d'un lancement opérationnel début 2022

Qui participe à Quoi : répartition des chantiers

Tableur pour réponse

Questions diverses

Annexes