

MLC Villejuif

Porte à porte auprès des commerçants

Retour d'expérience

Thierry BANH

28/01/17

Qui sommes-nous ?

- Thierry BANH - initiateur du projet
 - Entrepreneur, contrôleur de gestion, informaticien
- Kevin Parra
 - Economiste à la Banque de France
- Morgane BLAIE
 - Back office – voyageur du monde
- Sophie Nguyen
 - Responsable de projet dans plusieurs mairie

Contexte

- Risque majeur sur l'adhésion des commerçants au projet
- But : tester l'attractivité de la MLC auprès des commerçants
 - = Tester notre présentation/argumentaire
- Méthode :
 - Porte à porte + présentation en 30s => but : obtenir un RDV pour une présentation détaillée
 - RDV + présentation détaillée en 15mn

Présentation en 30s

- Nous sommes une asso
- Problème : Pas assez de commerces de proximité
- Notre solution : une monnaie locale

Présentation détaillée

- Notre équipe
- D'où vient l'idée
- But : Dynamiser l'économie de Villejuif en favorisant les commerces de proximité
- Définition MLC
- Comment une MLC peut contribuer à ça
- Pour qui
- Les avantages
- Fonctionnement (calqué sur la Pêche sauf pour les 3%)

Résultats

- Sur une cinquantaine de commerçants
 - 10% sont pour
 - 10% sont contre
 - 80% sont indécis

Hypothèse VS retour du terrain

- Hypothèse
 - les commerces fonctionnent plutôt correctement, ils veulent gagner plus avec la MLC
- Retour du terrain
 - Survivre
 - Diminution de la fréquentation des clients
 - Pas de support de la mairie
 - Fermeture des commerces sans remplacement
 - Manque d'animation

Hypothèse VS retour du terrain

- Hypothèse

- Nos super arguments

- Pub

- site internet

- Brochure

- mise en avant d'un commerçant de manière régulière

- Label

- faire partie d'un réseau de commerçants qui s'engagent pour le développement responsable de Villejuif

- Retour du terrain

- Arguments pas très percutants

- Gros intérêt pour l'organisation d'évènement

- Pour les commerces de restauration, intérêt pour la clientèle villejuifoise

- Première chose à dire : on est une asso !

Préoccupations par rapport à la monnaie

- Comment vais-je pouvoir utiliser les MLCs reçues
 - Mes fournisseurs ne sont pas sur Villejuif
 - Idée : payer son loyer en MLC si le propriétaire est la ville
- 3% pour la conversion MLC => euro
 - c'est trop !
 - Remarque d'un commerçant, les tickets resto c'est 5% !
- Il faut que je me déplace pour convertir mes MLCs en euro

Pistes d'amélioration

- Essayer une argumentation de type business
 - Réduction des couts
 - pub
 - pas de distribution de tract
 - coût d'acquisition d'un client
 - 3% pour la conversion MLC => euro, c'est moins que les 5% des tickets resto
 - Augmentation du CA
 - une nouvelle clientèle différente de la clientèle habituelle

Questions